

Ausschuss für Wirtschaft und Technologie
Wortprotokoll
19. Sitzung

Berlin, den 18.10.2006, 14:30 Uhr
Sitzungsort: Paul-Löbe-Haus
10557 Berlin, Konrad-Adenauer-Str. 1
Sitzungssaal: 2.600

Vorsitz: Edelgard Bulmahn, MdB

TAGESORDNUNG:

Öffentliche Anhörung

„Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts“

Gesetzentwurf der Bundesregierung

Entwurf eines Gesetzes zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts

- BT-Drucksachen 16/1935 und 16/2475

Liste der Sachverständigen

- Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK)
- Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft e. V. (AfW)
- Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv)
- Bankenfachverband e. V.
- Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V. (VOTUM)
- Bundesverband der kleinen und mittleren Unternehmen von Versicherungsmaklern
e. V. (BV KMU-Makler)
- Bundesverband der Versicherungsberatungsgesellschaften e. V.
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV)
- Deutscher Industrie- und Handelskammertag e. V. (DIHK)
- Bundesverband Deutscher Vermögensberater e. V. (BDV)
- Deutscher ReiseVerband e. V. (DRV)
- Verband der Privaten Bausparkassen e. V.
- Herr Josef Beutelmann, Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (BWV)

Beginn der Sitzung: 14:30 Uhr

Die **Vorsitzende**: Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen, liebe Gäste, ich möchte Sie ganz herzlich zu unserer heutigen öffentlichen Anhörung begrüßen. Insbesondere natürlich die Sachverständigen. Ich verzichte mit Rücksicht auf den kurzen Zeitraum, der uns zur Verfügung steht, auf die namentliche Vorstellung aller Anwesenden. Wir sind ja alle des Lesens mächtig und da alle ein Namensschild haben, ist es auch für jeden ersichtlich, wie die betreffende Person heißt und für wen sie spricht. Ich weise zudem auf die Änderungs- und Ergänzungsmittelung hin. Das gilt insbesondere für die Kolleginnen und Kollegen. Wir haben im Einvernehmen mit allen Kolleginnen und Kollegen einen weiteren Sachverständigen eingeladen. Das ist Herr Josef Beutelmann, Vorsitzender des Vorstandes des Berufsbildungswerkes der Deutschen Versicherungswirtschaft. Er war in der ersten Einladerunde noch nicht dabei. Die Berichterstatter hatten darum gebeten, dass er noch zusätzlich eingeladen wird. Das ist auch geschehen.

Ich würde gerne noch einige Hinweise geben für den Ablauf der Anhörung. Da von den Sachverständigen schriftliche Stellungnahmen erbeten worden sind und Sie uns diese schriftlichen Stellungnahmen zur Verfügung gestellt haben, alle Ausschussmitglieder diese schriftlichen Stellungnahmen auch erhalten haben - es ist ein etwas dickeres Konvolut, aber von der Sache her sicher sehr hilfreich und sehr nützlich - haben wir uns seitens der Fraktionen darauf verständigt, dass wir in unserer heutigen Anhörung keine Eingangsstatements durchführen. Sie werden wissen, dass das bei den Anhörungen unterschiedlich gehandhabt wird. Wir wollen auf Eingangsstatements verzichten, damit wir die Möglichkeit haben, gleich zu den Fragen kommen zu können, die die Kolleginnen und Kollegen bewegen und weswegen wir auch diese Anhörung durchführen. Wir haben für diese Anhörung einen Zeitansatz von 14:30 bis

16:30 Uhr. Die Anhörung ist in zwei Frageblöcke von je 60 Minuten gegliedert. Es gibt keine inhaltliche Schwerpunktsetzung für die jeweiligen Frageblöcke. Das ist für die Sachverständigen wichtig. Sie müssen sich darauf einstellen, dass Sie ganz unterschiedliche Fragen gestellt bekommen. Für die Befragung selbst wenden wir das so genannte „Berliner Verfahren“ an. Falls jemand von Ihnen nicht weiß, was das heißt, erkläre ich das gleich. Das heißt nichts anderes, als dass das Fragerecht von den Abgeordneten so umgesetzt wird, dass wir den Zeitumfang entsprechend der Größe der Fraktion verteilt haben d. h. die CDU/CSU hat einen Anteil von 22 Minuten pro Fragerunde. Das gleiche gilt für die SPD. Für die kleineren Fraktionen verringert sich dann die Zeit. Das sind dann jeweils für die FDP 6 Minuten, für DIE LINKE 5 Minuten und für BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN ebenfalls 5 Minuten. Das müssen Sie einfach wissen, weil das natürlich auch bei Ihren Antworten berücksichtigt werden muss. Wir gehen so vor, dass jede Fraktion ihre Fragezeit ausschöpft und das Fragerecht dann auf die nächste Fraktion übergeht. Wir beginnen mit der CDU/CSU-Fraktion, dann folgt die SPD-Fraktion und dann geht es entsprechend der Reihenfolge weiter, die ich eben bereits genannt habe. Deshalb würde ich jetzt von meiner Seite aus, weil Zeit etwas Kostbares ist und weil wir sie auch für die Fragen nutzen wollen, mit meinen Vorbemerkungen schließen. Wenn sich tatsächlich noch Fragen ergeben sollten, können Sie die auch im Laufe der Anhörung stellen. Ich denke, das Verfahren ist aber klar. Ich möchte von daher gleich die erste Fragerunde eröffnen und aufrufen. Hierzu möchte ich Abg. Kai Wegner von der CDU/CSU das Wort erteilen.

Abg. Kai Wegner (CDU/CSU): Frau Vorsitzende, recht herzlichen Dank. Sehr geehrte Damen und Herren, ich darf Sie auch alle recht herzlich, im Namen der CDU/CSU-Bundestagsfraktion, begrüßen und mich dafür bedanken, dass Sie sich heute die Zeit

nehmen, mit uns gemeinsam an dieser Anhörung hier teilzunehmen und einen Gesetzentwurf zu beraten. Ich glaube, dass das ein sehr wichtiges Thema ist, bei dem wir uns anschauen, wie viele Menschen, letztlich vor allem auch die Verbraucher dies unmittelbar betreffen wird. Deswegen begrüße ich es auch ausdrücklich, dass wir zu diesen Themen eine Anhörung machen und das Thema jetzt nicht, obwohl natürlich die Zeit drängt, durchpeitschen, sondern uns die Zeit mit Ihnen gemeinsam nehmen, die Problematik eingehend zu erörtern. Da die Zeit, wie die Vorsitzende schon sagte, begrenzt ist, will ich auch mit meiner ersten Frage beginnen, die ich gerne an zwei Sachverständige stellen möchte, zum Einen an den Bundesverband der kleinen und mittleren Unternehmen von Versicherungsmaklern (BVK KMU-Makler) und an den BDV.

Der Gesetzentwurf sieht im § 34d Abs. 3 die Möglichkeit vor, einen Firmenvertreter von der Erlaubnispflicht freizustellen. Sehen Sie in dieser Regelung Nachteile für so genannte ungebundene Vermittler gegenüber Firmenvertretern? Sollte das so sein, welche Auswirkungen wird dann diese Regelung für den Wettbewerb und die Kunden unmittelbar haben?

SV Helmut Strixner (BVK KMU-Makler): Ich habe mich gewundert, warum diese Ausnahme stattfindet. Ich finde sie absolut nicht gut. Wir bereiten uns natürlich auf die Zeit nach der Einführung vor. Das wäre für uns, wenn es dabei bliebe, dass die Erlaubnispflicht bei ungebundenen Vermittlern wegfällt, ein ganz wichtiger Punkt im Marketing bei den Kunden, bei den Verbrauchern. Von der Verbraucherseite kann ich mir nicht vorstellen, dass das toll ist. Also, wer Versicherungen berät, egal wo, der soll qualifiziert sein. Da darf es keine Unterschiede geben. Das gilt auch für den Anxetrieb. Dann muss er eben für seinen Teil qualifiziert sein. Punkt, kurz und bündig.

SV Friedrich Bohl (BDV): Frau Vorsitzende, meine Damen und Herren, ich möchte vielleicht zunächst einmal darauf hinweisen, dass die Richtlinie ja diesen Spielraum durchaus eröffnet. Ich glaube auch, dass die Ausgestaltung ihren Sinn hat. Wir haben in Deutschland vorhandene Vertriebsstrukturen und es ist, glaube ich, gut, wenn der Gesetzgeber diese Vertriebsstrukturen und den Markt, der besteht, nicht gewaltsam verändert, sondern Rahmenbedingungen schafft, die auch eine Anpassung an neuere Entwicklungen oder auch Anforderungen ermöglicht. Wir haben hier die Situation, dass für den Versicherungsvermittler, auch den gebundenen, alles gilt, was ansonsten im Gesetz vorgesehen ist, z. B. die Dokumentationspflicht und anderes gilt auch für den gebundenen Vermittler. Ich kann da keine Privilegierung erkennen. Die Registrierung wird ja auch vorgenommen, nicht bei der IHK und durch die persönliche Anmeldung, sondern durch das Versicherungsunternehmen. Also, die Registrierung erfolgt auch. Was die Haftpflicht angeht, geht das bei dem gebundenen Vermittler sogar noch weiter. Durch die Übernahmeerklärung durch das Versicherungsunternehmen wird auch Vorsatz geschützt. Ich muss ganz ehrlich sagen, da kann ich nicht erkennen, dass der gebundene Vermittler eine Gefahr für den Markt ist, im Gegenteil, da ist der Verbraucher auch extrem geschützt - Gott sei Dank. Bleibt die Frage der Qualifikation. Da ist es schlicht und einfach so, dass das Versicherungsunternehmen für eine angemessene Qualifikation Sorge tragen muss und die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) beaufsichtigt und die BaFin sogar das Recht hat, dem Versicherungsunternehmen die Befugnis zu entziehen, Versicherungen zu vertreiben. Ich finde, das ist eine sehr angemessene Regelung. Jetzt nehme ich noch die IHK-Prüfung hinzu, das ist keine neu kreierte Prüfung, die jetzt der Gesetzgeber oder wer auch immer schafft, sondern die IHK's übernehmen die Prüfung der Versicherungswirtschaft, das ist ganz eindeutig. Auf diesem Ni-

veau bewegen wir uns in Zukunft bei der Qualifikation, ist ja auch richtig so. Diese Qualifikation müssen auch gebundene Versicherungsvermittler haben. Dafür muss dann die BaFin, muss das Versicherungsunternehmen Gewährleistung geben. Ich kann dies nur als eine sehr unbürokratische, dem Markt angemessene Regelung finden. Ich sage noch einmal schlussendlich, dass die Versicherungsunternehmen die Haftungsübernahme haben, während sie auch ein hohes Interesse daran haben, dass sie selbst dafür Sorge tragen, dass die Ausbildung und Prüfung adäquat ist. Lange Rede kurzer Sinn: ich finde das eine sehr gelungene Regelung und kann die Damen und Herren Abgeordneten nur ermutigen, diese sehr sachgerechte Lösung weiter zu verfolgen.

Abg. Eckhardt Rehberg (CDU/CSU): Es ist selten, dass man für ein Gesetzeswerk schon in der ersten Antwort Lob bekommt, dass dieses Gesetz sehr unbürokratisch sein soll.

Meine Frage, die ich mir vorgenommen hatte, richte ich jetzt nicht gerade an Herrn Bohl, sondern an Herrn Laue vom GDV und an Herrn Dr. Möllering von der DIHK und sicher auch an die, die noch darauf antworten wollen. Sie geht in die Richtung, wie denn Ihre Einschätzung ist, ob die §§ 42b und 42c - das sind ja die Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten – ob diese so unbürokratisch sind, wie das eben von Herrn Bohl beschrieben worden ist, oder ob das noch einfacher zu regeln geht. Nicht dass im Nachhinein der Vorwurf kommt, das sei alles zu bürokratisch! Ich habe dann noch eine Anschlussfrage, ob die Regeln mit Blick auf die abzuschließende Haftpflichtversicherung, aus Sicht der Versicherungsunternehmen sachgerecht sind. Denn das korrespondiert ja mit miteinander.

SV Uwe Laue (GDV): Zu Ihrer ersten Frage, ob Beratungs- und Dokumentationspflicht nicht noch einfacher geregelt werden könnten, kann man vieles sagen. Ich möchte mich kurz fassen. Positiv ist, dass wir die anlassbezogene Beratung haben, das ist für uns, was Bürokratie betrifft, natürlich ein Riesenschritt nach vorne gewesen. Weiterhin positiv ist auch, dass neben der Beratungs- und Dokumentationspflicht die Möglichkeit des Verzichts besteht. Da ist allerdings ein Knackpunkt, wo ich sage, das könnte man einfacher machen. Wir haben bei dem Verzicht die Situation, dass uns für den Verzicht die Schriftform vorgegeben worden ist. Das kommt nun in die Ablauforganisation eines Unternehmens hinein nicht mehr gut an. Wir sind heute so weit, dass wir vom Grunde her bei der Beratung und auch bei der Beantragung von Versicherungsschutz grundsätzlich EDV-technisch unterstützt mit Laptops agieren und dass wir dies natürlich in Textform machen. Aus diesem Grunde meine ich, ist es überflüssig, das in diesem Rahmen zu tun. Man sollte die Textform wählen, auch nicht in einem gesonderten Dokument, wie es heute notwendig wird, weil das Bürokratie par excellence ist. Auf der einen Seite arbeiten wir EDV-technisch unterstützt und dann ist so ein weißes Blatt Papier, wo etwas draufsteht, etwas das bei uns in die Organisation überhaupt nicht hineinpasst. Auch die Archivierungspflichten, die über lange Zeiträume sind, sind enorm. Es ist nicht zu bewerkstelligen. Ich würde mir schon wünschen, dass wir in diesem Bereich auf der einen Seite die Textform wählen könnten und auch kein gesondertes Blatt, sondern auf dem Beratungsdokument an und für sich eine Passage aufnehmen könnten, wo der Verzicht erklärt wird. Ich glaube, das wird voll und ganz ausreichen. Auch diese besonderen Warnhinweise, die da vorgesehen sind, halte ich für überzogen und nicht notwendig. Die notwendige Haftpflichtversicherung, die Sie ansprechen, Herr Rehberg, glaube ich, ist ok. Das ist in dem Rahmen, so wie wir uns das vorstellen und deckt auch das Meiste ab, den Supergau vielleicht nicht, aber es deckt das meiste ab.

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Da tuten wir ins gleiche Horn, im Prinzip. Die Information und Dokumentation ist natürlich, das muss man sehen, leider durch die Richtlinie schon sehr weit gefasst, also, die verlangt schon einiges, die EU-Richtlinie. Man sollte da möglichst nicht weitergehen, d. h. Textform wäre auch unser Wunsch, keine Schriftform. Die Frage ist, ob man bei so unbestimmten Rechtsbegriffen wie bei der „ersten Kontaktaufnahme“ bleiben kann. Die Richtlinie verlangt nur, dass es vor Vertragsabschluss passieren muss. Was ist denn die erste Kontaktaufnahme, etwa wenn ich die Klingel drücke?. Das ist sehr unbestimmt. Es gibt weiterhin sehr unbestimmte Rechtsbegriffe wie „die Dokumentation muss sich nach der Schwierigkeit und nach den Wünschen und Bedürfnissen richten und verständlich sein“. Ich fürchte fast, am Ende wird bei der Dokumentation herauskommen, dass da ein vorgefertigtes Blatt, in dem dann auch wirklich alles drinsteht, was man braucht, vorgelegt wird und das wird unterzeichnet. Damit ist aber wirklich keinem geholfen, denn grundsätzlich halten wir die Dokumentation und Information für den Verbraucherschutz für sinnvoller als Sachkundeprüfung und Berufszugangsbeschränkung. Das muss ich ganz ehrlich sagen. Aber, es darf natürlich nicht sein, dass sie hinterher entweder überzogen sind oder zur Farce werden. Man sollte da wirklich noch einmal in die Details gehen und versuchen, auch machbare Formulierungen zu finden.

Abge. Lena Strothmann (CDU/CSU): Ich habe eine Frage an den DIHK und an die Versicherungswirtschaft. Über die Sachkundeprüfung wurde ja eben schon gesprochen. Die ist ja, glaube ich, mit ca. 200 Basisstunden festgelegt auf den Beruf des Versicherungskaufmanns-/Kauffrau. Kann man sich da auch Alternativen vorstellen, einfachere Modelle, weniger Stunden? Was sind aus Ihrer Sicht die Mindestanforderungen?

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Die Versicherungsvermittlerrichtlinie sieht ja nur vor, dass angemessene Kenntnis nachgewiesen werden. Da steht nichts von Sachkundeprüfung, da steht nichts von Erlaubnisverfahren, da steht eigentlich nur, der Betroffene muss angemessene Kenntnisse nachweisen, eine Berufshaftpflichtversicherung haben, über einen guten Leumund verfügen und dann wird er ins Register eingetragen. Meines Erachtens könnte man den Katalog auch derjenigen Möglichkeiten, die Kenntnisse anders nachzuweisen als über die Sachkundeprüfung, erweitern. Man muss nicht unbedingt das Niveau von 220 Stunden haben, das ist wirklich sehr hoch. Ich erkenne das an, also die Versicherungswirtschaft hat da mit der BWV-Prüfung und mit der Ausbildung wirklich etwas Gutes getan. Man muss sehen, das ist bisher immer auf freiwilliger Basis gewesen. Es ist etwas anderes, ob ich eine Ausbildung auf freiwilliger Basis biete, oder ob ich sie als Berufszugangsvoraussetzung verlange. Wenn das weiterhin angeboten würde, dagegen haben wir überhaupt nichts, aber als Berufszugangsvoraussetzung halten wir sie für zu schwer, für zu hoch gesetzt. Ein weiteres Argument, ein weiteres Problem, auf das wir hinweisen müssen, ist, dass die BWV-Prüfung, diese Prüfung so wie wir sie wahrscheinlich übernehmen, in gewisser Weise übernehmen, sehr stark auch eine praktische Ausbildung verlangt. Sie können praktisch die Prüfung nicht machen, wenn Sie nicht vorher eine praktische Ausbildung irgendwo im Versicherungsunternehmen im Vertrieb gehabt haben. Das macht es natürlich Quereinsteigern außerhalb des Berufs ausgesprochen schwer, Versicherungsvermittler, ungebundener Versicherungsvermittler zu werden.

SV Josef Beutelmann (BWV): Wir als Vertreter des Berufsbildungswerkes, sind wir mit Dr. Möllering nicht ganz einer Meinung. Wir praktizieren dieses Ausbildungssys-

tem seit 1991 höchst erfolgreich mit über 132.000 Prüfungen. Wir sehen das, was wir jetzt verlangen, mit über 220 Stunden als absoluten Mindeststandard an. Dieser Mindeststandard sollte auch in Zukunft gewährleistet sein. Es kann nicht sein, dass der Gesetzgeber uns etwas vorgibt, was geringer ist, als das, was die Versicherungswirtschaft für erforderlich hält. Das kann meines Erachtens nicht sein. Deshalb plädieren wir vehement geschlossen aus der Versicherungswirtschaft dafür, dass diese Mindestanforderung von 220 Stunden bleibt, so wie die Prüfungen zurzeit vorgesehen sind. Das ist ein bewährtes Verfahren. Das hat sich etabliert auf einem sehr hohen Niveau. Ich behaupte mal etwas scherzeshalber, ohne Vorbereitung würde keiner hier heute die Prüfung bestehen. Das ist ein sehr hohes Niveau und wir müssen dieses Niveau aus unserer Sicht - und das wollen wir als Branche - beibehalten. Was die Zugangsvoraussetzungen angeht, da meine ich in der Tat, ist es ja nicht so, dass wir nur die Zugangsvoraussetzungen des gebundenen Vermittlers haben. Dort gibt es in Zukunft etwas andere Voraussetzungen, das ist richtig, weil das zunächst einmal den Sachkundenachweis benötigt. Wir wissen aber auch, dass der größte Zugang über die gebundenen Vermittler erfolgt. Auch heute ist es ja schon so, dass ein Makler und Mehrfachvertreter nicht geboren wird, sondern dass er meistens aus einer Ausschließlichkeitsorganisation kommt, um sich dann den freien Markt in Form eines Mehrfachvertreters oder Maklers zu stellen. Wenn er jetzt in Zukunft von uns kommt, wird er diese Prüfung haben, denn was wir bisher gemacht haben, eben auch die selbständigen Vertreter, die Ausschließlichkeitsorganisation, eigenständig durch diese Prüfung zu schicken und sie zu entlassen, wenn sie es nicht nach zweimaliger Wiederholung erfolgreich bestehen, das wollen wir auf alle Fälle beibehalten, d. h. auch in Zukunft kann sich jemand, der die Prüfung über ein Versicherungsunternehmen gemacht hat als gebundener Vermittler, sehr wohl als ungebundener Vermittler niederlassen. Ich denke, das sind nach wie vor die Voraussetzungen wie

sie heute eigentlich auch gegeben sind. Ich plädiere nachdrücklich dafür, auch das stringent durchzuhalten. Warum? Weil wir diese Ausbildung über das hinaus, was das Gesetz überhaupt verlangt, auch für den Angestellten im Außendienst verlangen. Nach § 17 Abs. 2 des Manteltarifvertrages verlangen wir seit 1993 diese Anforderung auch von unseren Angestelltenvermittler. Wenn wir anfangen zu diskutieren, der Angestellte muss mehr machen als beispielsweise der gebundene oder der ungebundene, dann meine ich, werden wir eine Wettbewerbsverzerrung bekommen. Daran können wir alle in der Versicherungswirtschaft – wir sind es jedenfalls nicht – interessiert sein.

SV Uwe Laue (GDV): Ich will das nur noch um einen Punkt ergänzen. Ansonsten kann ich mich an Herrn Beutelmann anschließen, man muss auch bedenken, dass wir ja bei den gebundenen Vermittlern und Angestellten als Unternehmen in der vollen Haftung für die Leute stehen. Das heißt für uns, eine bestmögliche Qualifikation natürlich von vorneherein zu erbringen, damit eben diese Haftungsrisiken, die die Unternehmen tragen, so gering wie möglich dargestellt werden. Ich meine, davon sollten wir wirklich nicht wegkommen. Wir brauchen einen hohen Qualifikationsstandard, den wir erprobt und erfahren in der Zusammenarbeit mit dem BWV in der Zwischenzeit in den Unternehmen leben. Alles andere wäre ein Rückschritt.

Abge. Lena Strothmann (CDU/CSU): Ich hätte die Frage gerne auch noch vom BVK KMU-Makler beantwortet.

SV Helmut Strixner (BVK MKU-Makler): Da treffen Sie mich auf dem falschen Fuß. Ich war vor 10 Jahren schon einmal bei einem ähnlichen Hearing, das Gesetzgebungsverfahren gab es schon einmal. Seit diesen 10 Jahren hat sich die Qualifizie-

rung im BWV deutlich verbessert. Damals wurden die Ausweise noch verteilt. Seit vielen Jahren wird sehr intensiv geprüft, soweit ich das nachvollziehen kann, abgesehen von den Verkaufsgesprächen, die, glaube ich, wirklich nicht in eine Qualifizierung gehören, die haben da überhaupt nichts verloren. Um diese Stunden, die das Verkaufsgespräch hier geplant ist oder durchgeführt ist, kann man die Ausbildung wirklich reduzieren. Verkaufsgespräche haben in einer Beratung überhaupt nichts verloren. Damit wäre ich an der Stelle am Ende. Ich will es eigentlich immer sehr kurz machen. Einen Satz, Herr Rehberg, wenn Sie mir den noch erlauben. Die Thematik der Dokumentierung spielt für uns im Maklerbereich überhaupt keine Rolle mehr. Wir arbeiten, seitdem die Richtlinie verabschiedet worden ist, an Dokumentationssystemen. Unsere Kollegen sind alle ausgerüstet. Wir bekommen Dokumentationen mit allen Anforderungen mittlerweile in einer Zeit von etwa 2 Minuten zusammen inkl. Maklervertrag. Wir sind heute schneller mit der Dokumentation, weil wir uns mehr organisieren mussten als vorher. Ich würde hier keinen Rückschritt machen und plädiere auch dafür, dass es keine versteckten Erklärungen des Kunden gibt – Wolfgang Scholl stimmt mir sogar zu –, dass es also keine versteckten Erklärungen des Kunden gibt, er soll auf einem separaten Blatt unterschreiben. Es soll wirklich klar sein, um was es hier geht. Hier geht es um Vermögenswerte, hier geht es um Existenzen. Das ist nicht akzeptabel, dass der Kunde irgendwo unterschreibt. Er soll wissen, wenn er eine Verzichtserklärung unterschreibt. Was aber wichtig ist in der Zeit der elektronischen Medien: Sie müssen eine elektronische Signatur zulassen, das Verfahren ist sicherer als jede normale Unterschrift, wir dokumentieren das in der Zukunft online, nach Surferzeiten. Es ist nicht möglich, diese Dinge zu manipulieren. Sie müssten das gleichzeitig auf mehreren Surfern beim Kunden, beim Makler überall manipulieren. Lassen Sie um Himmelswillen die elektronische Signatur zu mit entsprechend zertifizierter Software, also davon braucht man nicht weggehen. Mittler-

weile sind etwa 10.000 Makler mit der Software ausgerüstet. Die sind es gewohnt und die gewöhnen sich auch daran, das ist kein Thema. Ansonsten kann ich nur beipflichten, dass die Prüfung so beibehalten und eben allgemein gehalten wird, dass eben Vermittler auch aus der Versicherungswirtschaft damit auch in die Marktwirtschaft entlassen werden können. Sie fördern damit den Wettbewerb. Danke schön!

Die **Vorsitzende**: Herr Beutelmann, wollen Sie noch eine Ergänzung machen?

SV Josef Beutelmann (BWV): Ja, ich möchte noch eine Ergänzung machen. Ich plädiere schon dafür, die Verkaufsgespräche zum Gegenstand der Prüfung weiterhin zu machen, denn nur so wird Handlungskompetenz demonstriert. Wie soll denn jemand, der im Grunde genommen vorher Trockenübungen gemacht hat, in ein Verkaufsgespräch hineingehen, eine Analyse machen, den richtigen Beratungsansatz auch darbringen, den Kunden davon entsprechend darüber informieren, wenn er das nie geübt hat? Ich denke gerade auch unter berufspädagogischen Gesichtspunkten ist das enorm wichtig, dass man auch darüber in der Lage ist, die Dokumentation auszuführen. Denn das ist auch das Ergebnis mit einer Kundenberatung. Das ist nach wie vor in dem Umfang gefordert und gerade aus diesem Grunde halte ich es für sehr wichtig, dass das weiterhin zum Gegenstand der Prüfung gemacht wird. Ich möchte nur eines sagen: die Bundesregierung hat gerade das neue Gesetz Berufsbildung Kaufmann für Versicherung und Finanzen verabschiedet. Gerade hier wird das neuerdings mit zum Prüfungsgegenstand gemacht, dass man auch entsprechend diese Prüfungssituation, sprich, Kundensituation richtig erfasst und auch abwägen kann. Von daher plädieren wir nachdrücklich für die 20-minütige individuelle Prüfung so wie bisher auch in dieser Besetzung.

Die **Vorsitzende**: Jetzt hat die SPD-Fraktion das Wort, Herr Lange.

Abg. Christian Lange (Backnang) (SPD): Ich möchte auch die erste Frage zum Komplex Sachkundeprüfung stellen und da die drei Verbände fragen, die bis jetzt noch nicht zu Wort gekommen sind: VOTUM, BVK und AfW und bitte Sie, meine Frage zu beantworten, wie Sie die unterschiedliche Behandlung zwischen Mehrfachagenten und Einfachagenten bezüglich der Erlaubnispflicht beurteilen?

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Wir missbilligen die unterschiedlichen Anforderungen und sind nicht einverstanden mit der Befreiung vom Sachkundenachweis für die Einfirmenvertreter. Wir erleben hier auch eine sehr widersprüchliche Argumentation. Einerseits weist die Versicherungswirtschaft darauf hin, dass sie sich ohnehin diesen Ausbildungen in aller Breite unterziehe, andererseits verteidigt sie vehement dieses Privilegium der Befreiung vom Sachkundenachweis. Das ist ein Widerspruch, wenn man sich dieser Ausbildung ohnehin unterstellen und unterziehen will, dann muss man ja dieses Privilegium im Gesetz nicht in Anspruch nehmen. Herr Dr. Bohl hat es verteidigt, allerdings mit Argumenten, die einer Vertiefung bedürfen. Er hat auf § 89 VAG hingewiesen, nach dem die Versicherer ja eine angemessene Qualifikation sicherstellen müssten. Gut, das ist erst einmal ein unbestimmter Rechtsbegriff. Was ist eine angemessene Qualifikation? Das eröffnet viel Streitstoff. Dann hat er darauf hingewiesen, das würde auch von der BaFin überwacht. Diese Effizienz der Überwachung durch die BaFin möchte ich erst einmal in Frage stellen. Die BaFin hat interne Probleme und dies bedürfte erheblicher Ressourcen, die ich einfach noch nicht erkennen kann. Es bleiben auch die Schwierigkeiten des Überganges und der Mobilität. Wer einmal eine Ausschließlichkeitsorganisation ist, der wird in Zukunft allenfalls in eine andere wechseln können, denn wenn er sich hat befreien lassen, müsste er jeden Sachkundenachweis nachträglich erbringen, die Ausbildung durchlaufen. Die Prüfung wäre mindestens ein Jahr, zumindest wäre er für einen vergleichbaren Zeit-

raum ohne Verdienst. Gerade bei dem Personalabbau in der Ausschließlichkeitsorganisation ist da ein erhebliches Problem zu erkennen. Die gebundenen Vertreter genießen auch einen erheblichen Wettbewerbsvorteil, auf den hier auch noch niemand hingewiesen hat. Denn, Herr Dr. Bohl, unabhängig von der angemessenen Qualifikation haben wir eine völlig unabhängige und unerträgliche Ungleichbehandlung bei den Neueinsteigern. Denn der Versicherer kann seinem Einfirmenvertreter nach zwei Monaten bestätigen, er sei in der Lage, bereits bestimmte Produktlinien zu vermitteln, weil er da ja angemessen qualifiziert sei, was immer das bedeutet. Er kann also Modullösungen schaffen, der Gebundene ist also in der Lage schon nach ein bis zwei Monaten Provision in dieser Produktlinie zu verdienen, während der unabhängige Vermittler erst die gesamte Ausbildung und die Prüfung durchlaufen muss und in der Zeit nicht in der Lage ist, irgendetwas zu verdienen. Das führt im Grunde auch zu einem Paradox. Nehmen Sie irgendeinen Autoschlosser, der nicht einmal seine Lehre hat beenden können, der dürfte sofort Versicherungen vermitteln. In diesem wertvollen Gut ist er also hervorgehoben worden. Dagegen habe ich einen Diplomkaufmann mit Bestprädikat, der muss erst einmal ein Jahr sich ausbilden lassen und hat keinerlei Möglichkeiten. Also ich erkenne hier weiterhin eine deutliche Ungleichbehandlung und Wettbewerbsverzerrung auch zu Lasten des Verbrauchers. Da wird dann mit dem Argument gearbeitet, ja, der Versicherer fange eine mögliche Fehlberatung auf, weil er für die eintreten muss. Es muss aber für uns Vorrang haben, dass eine Fehlberatung erst gar nicht oder nur minimiert auftritt und das gewährleistet nur eine hinreichend qualifizierte Sachkunde. Erst an zweiter Stelle kann bedeutsam sein, dass, wenn diese unerwünschten Schäden auf Grund von Fehlberatung auftreten, diese auch tatsächlich gedeckt sind. Priorisiert werden sollte jedoch primär die präventive Verhinderung von Schadensfällen. Da brauchen wir einen einheitlichen Sachkundenachweis für alle Vermittlertypen.

SV RA Gerd Pulverich (BVK): Herr Professor Thiel hat das so gesagt, wie ich es auch nicht besser sagen hätte können. Ich möchte es nur ein bisschen ergänzen. Ich bin sehr froh darüber, dass wir in Deutschland einen Konsens gefunden haben, wie ein Versicherungsvermittler qualifiziert sein muss, welche Ausbildung er absolvieren muss. Wir stehen seit 1990/1991 auf einer Linie und dazu, dass dies diese Ausbildung beim BWV ist. Die hat sich bewährt und über 130.000 – Sie haben die Zahl genannt – haben diese Ausbildung auch absolviert. Ich denke, diese Ausbildung ist auch der richtige Ansatz als die Anforderungen daraus zu formulieren, die an die Prüfung zu stellen sind. Insofern habe ich bisher nur einen Widerspruch bisher gehört. Dennoch sehe ich in dem Gesetzentwurf eine Ungereimtheit, aber auch in den Stellungnahmen, die ich hier gehört habe. Der Gesetzentwurf schreibt – wie allen bekannt ist – in der Tat eine Prüfung nur bei denjenigen vor, die nicht gebundene Vertreter sind. Wir haben heute in Deutschland etwa 400.000 bis 500.000 Vermittler, unterschiedlich ausgeprägt, unterschiedlich beschäftigt, teilweise im Nebenberuf, größtenteils im Nebenberuf und zu einem Teil im Hauptberuf. Von diesen 400.000 bis 500.000 - eine genaue Zahl kann man nicht sagen, weil die genauen Daten sehr schwanken, teilweise werden die Vermittler in den Banken, in den Autohäusern hinzugezogen, dann kommt man über 500.000 - von dieser sehr hohen Zahl werden in Deutschland allenfalls 7.000 bis 12.000 - wiederum sehr fraglich, was man hier zuordnet – zukünftig einer Erlaubnis bedürfen. Alle anderen steigen über einen anderen Weg ein. Der Gesetzentwurf sieht nicht vor, dass die über eine gleichwertige Ausbildung oder Qualifikation verfügen müssen. Sie stellen das den Unternehmen völlig frei, ob die Ausbildung in diesem Umfang absolviert wird oder nicht. Die Beurteilung, was angemessen ist, wird nirgendwo gegeben. Angemessen kann vieles sein, angemessen kann auch - das hat der Gesetzgeber zu Recht gesagt - projiziert sein

auf den Umfang der Vermittlungstätigkeit. Die Angemessenheit einer Ausbildung, einer Qualifikation beim Produkteverkäufer, ich nenne ihn nun mal denjenigen, der sich hauptberuflich nur mit Haftpflichtversicherungen beschäftigt, der muss nicht die gleich Ausbildung haben, wie derjenige, der alle Produkte eines Unternehmens vertreibt. Aber der Begriff „angemessen“ muss so formuliert sein, dass auch der Ausbilder, das Unternehmen, der Vermittler und die Öffentlichkeit erkennen können, was habe ich für einen Vermittler vor mir, mit welcher Qualifikation. Für die meisten deutschen Vermittler bleibt die Erkennbarkeit der Qualifikation außen vor.

Noch zwei, drei ganz kurze Sachen. Die Zuordnung zum Unternehmen stellt für den selbständigen Versicherungsvermittler quasi so eine Darstellung dar, als sei er verlängerter Arm eines Angestellten, eines Mitarbeiters eines Unternehmens. Er ist immer selbständiger Unternehmer und muss für seine Qualifikation selbständig Sorge tragen, wozu er auch bereit ist. Jetzt der Konflikt, den wir hier aus der Diskussion gehört haben: Wenn die Versicherungsunternehmen der Auffassung sind, was sie gut getan haben bei den vollbeschäftigten Versicherungsvermittlern, dass die Qualifikationen nachgewiesen werden muss, nachgeholt werden muss innerhalb von einem Jahr, sonst endet in der Regel der Vertrag, dann sollte man so konsequent sein und sagen, es werden alle ausgebildet und keiner bekommt eine Erlaubnisbefreiung auf Grund seiner Zuordnung zu einem Unternehmen. Daher meinen wir schon, dass wir hier zu einer anderen Lösung kommen müssten, die alle gleich behandelt.

Nun noch ein letzter Gedanke. Wir erreichen auch eine Schlechterstellung der Einfirmenvertreter von teilweise eklatanten Ausmaßen. Ein Einfirmenvertreter, der auf Grund der Beurteilung eines Unternehmens als qualifiziert dargestellt wird, aber die BWV-Ausbildung nicht hat, wird nach ein, zwei, drei Jahrzehnten keine Chance mehr haben, wenn er aus dem Unternehmen herausfliegt, wenn er eine Kündigung erhält, überhaupt als Vermittler tätig zu sein. Er müsste dann noch einmal in eine Ausbil-

dung. Er könnte keinen Verdienst erzielen, seine Familie nicht ernähren und die Verpflichtungen, die er eingegangen ist, könnte er nicht erfüllen. Von daher sollte diese Gefahr ausgeschlossen sein durch eine einheitliche Qualifikation, durch eine einheitliche Prüfung und dann für alle.

Letzte Anmerkung: Warum ist es so, dass die Unternehmen das so fordern: wir haben Gott sei Dank - ich sage es noch einmal - 132.000 Qualifizierte. Aber wir haben mindestens 250.000 qualifizierte Nebenberufler, die überhaupt keine Qualifikation haben. Dieser Weg der eigenen Bemessung ihrer Qualifikation soll hier aufrechterhalten werden. Dafür haben wir kein Verständnis.

SV Frank Rottenbacher (AfW): Vielen Dank, bei zwei so hervorragenden Vorrednern fällt es natürlich dem Dritten schwer, etwas Neues zu entdecken. Das Ausschließlichkeitsprivileg kritisieren auch wir scharf, weil wir einen Wettbewerbsnachteil für freie ungebundene Vermittler sehen. Wir begrüßen es, dass die Versicherungswirtschaft ausbildet. Das ist auf Grund der Haftungsproblematik auch klar. Nicht nachvollziehbar ist, dass sich die Versicherungswirtschaft dann für die gebundenen Vertreter eben nicht der IHK-Sachkundeprüfung stellen möchte. Wir sehen hier einen Nachteil. Jeder, der in die IHK-Prüfung geht, muss sich auf die so genannten Proximus-Bedingungen, also auf virtuelle Versicherungsbedingungen vorbereiten, um diese Prüfung zu bestehen und danach, wenn er dann in dem Beruf steht, sich wieder mit den individuellen Versicherungsbedingungen auseinandersetzen. Wir sehen einen Vorteil, wenn eine unternehmensinterne Ausbildung stattfindet, dass dann natürlich gleich an den Unternehmensversicherungsbedingungen ausgebildet werden kann. Also auch da ist ein Tempovorsprung und zudem auch die schleichende Einarbeitungszeit bei den gebundenen Versicherungsvermittlern. Die IHK-Prüfung wird wohl nur vier Mal im Jahr stattfinden, d. h. man hat nur vier Mal im Jahr als freier un-

gebundener Vermittler dort die Möglichkeit, den 34d dann zu erlangen. Darin sehen wir eindeutig eine Benachteiligung der ungebundenen Vermittler.

Abg. Christian Lange (Backnang) (SPD): Jetzt habe ich eine Frage zum Themenkomplex „Registerführung“. Hintergrund ist, dass der Kunde weiß, mit wem er es zu tun hat. Deshalb würde ich die Frage zunächst an den DIHKT, an die Verbraucherzentrale und an den Verband VOTUM richten, bitte aber um ganz kurze Antworten. Stichwort klare Trennung im Register zwischen unabhängigen und abhängigen Vermittlern. Sehen Sie da Chancen und wie schätzen Sie das ein, sowohl aus Kundensicht als auch aus Sicht der entsprechenden Agenten?

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Technisch ist das für uns kein Problem. Wir haben unsere Vorbereitung darauf angelegt zu unterscheiden zwischen den gebundenen und den ungebundenen Vertretern oder Vermittlern. Es geht mehr um die Frage, die eben gestellt worden ist, ob es sinnvoll ist, unterschiedliche Voraussetzungen zu stellen. Die Trennung im Register und der Umstand, dass man die getrennt aufführt und auch im Register nachforschen kann, was die sind, gebunden oder ungebunden, das ist kein Problem, Herr Lange.

SV Wolfgang Scholl (vzbv): Da möchte ich mich anschließen. Auch für uns ist natürlich entscheidend wichtig, dass die Kunden sehen, mit wem sie es zu tun haben. In dem Zusammenhang eine Anregung: Der Bundesrat hat in seiner Stellungnahme noch gefordert, dass die Konsequenzen aus dem Status des jeweiligen Vermittlers offen gelegt werden. Das sollte eigentlich in dem Register, wenn der Kunde dort hingehet, dann auch zu sehen sein. Da hätte man eine relativ einfache Möglichkeit, dass dem Kunden bewusst ist, was ein Versicherungsberater ist, was ein Versicherungs-

vermittler ist und insbesondere die Unterschiede zwischen einem gebundenen und einem ungebundenen Vertreter zu sehen und festzustellen, welches die Rechtskonsequenzen aus dieser Geschichte sind. Das wäre wichtig, dass man das macht, und insofern ein Merkposten für die Zukunft.

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Auch der Verband VOTUM plädiert entschieden für ein doppeltes Register. Die wesentlichen Gründe sind genannt. Mit Freude habe ich vernommen, dass es auch technisch für Sie unschwer lösbar ist. So habe ich es mir auch vorgestellt. Es geht einmal um die Transparenz für den Kunden, er soll erkennen, welchem Vermittler, welchem Status er gegenübertritt. Aber ich bitte noch ein weiteres Argument zu beachten. Ich blicke einmal vor auf die VVG-Reform. Die VVG-Reform wird eines mit Sicherheit einführen: den Direktanspruch gegen die Vermögensschadenshaftpflichtversicherer, gegen alle Pflichtversicherer, aber damit auch gegen die Vermögensschadenshaftpflichtversicherer der Versicherungsvermittler. Deshalb schon bräuchten wir eigentlich dieses doppelte Register, denn die Vermögensschadenshaftpflicht gibt es ja nicht für die gebundenen Vermittler, sondern der Kunde muss in einem weiteren Register erkennen können: wo habe ich einen Direktanspruch unmittelbar gegen den Vermögensschadenshaftpflichtversicherer? Das ist für mich noch ein ganz entscheidendes Zusatzargument für das doppelte Register, das auch technisch unschwer installierbar ist.

Abg. Christian Lange (SPD): Ich habe eine Frage zum Komplex „Besetzung der Prüfungsausschüsse“, ausschließlich an den DIHK. Es bestehen Befürchtungen, dass es bei der Besetzung der Ausschüsse eine Lastigkeit zugunsten der Konzerngebundenen besteht. Wie begegnen Sie diesem Vorwurf?

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Die Prüfungsausschüsse besetzen die einzelnen Industrie- und Handelskammern. Sie werden sicherlich auf Mitglieder der Versicherungswirtschaft, der Versicherungsvermittler, der Versicherungsmakler zurückgreifen. Das machen wir in anderen Prüfungsverfahren auch. Da haben wir eine sehr große Erfahrung. Wir sind nicht selbst die Prüfer, sondern, und das ist das Typische an den Industrie- und Handelskammern, wir bedienen uns des Ehrenamtes. Aber ausgesucht werden sie von uns und wir werden darauf achten, dass es eine gute Mischung gibt. Wir haben aber ein Problem. Das ist der Aufgabenauswahlausschuss. Dieser soll bundesweit zuständig sein. Das ist aber eine Rechtsfrage, die nicht einfach zu lösen ist, da wir bundesweit keine öffentlich-rechtliche Kammerkörperschaft haben. Da ist in der Tat vom Gesetzgeber in der Verordnung vorgeschrieben, wer dort Mitglied sein soll. Wir sehen dort aber grundsätzlich eine ausgewogene Verteilung. Das könnte man vielleicht noch einmal überprüfen.

Abg. Christian Lange (SPD): Ich habe noch eine Frage zu den Beratungs-, Informations- und Dokumentationspflichten, insbesondere an den Deutschen Reiseverband, aber auch an die Verbraucherzentrale und den GDV: Was ist Ihre Begründung dafür, dass wir die Ausnahmemöglichkeit, die die Richtlinie vorsieht, nicht umsetzen, dass erhebliche Beratungs- und Dokumentationspflichten auf die Reiseveranstalter zukommen? Wie glauben Sie, könnten wir dieser Befürchtung begegnen?

SV Wolfgang Diels (DRV): Wir sollten erst einmal klarstellen, mit welchen Versicherungen wir es im Reisebüro zu tun haben. Mit Reiserücktrittskostenversicherungen, Reisekrankenversicherungen, mit etwas weniger Ausprägung auch die Reisegepäckversicherung. Das sind kleine Versicherungen mit Durchschnittsprämien von ca. 20 bis 30 Euro. Die werden seit ca. 100 Jahren im Reisebüro verkauft. Die Richtlinie

selbst sieht vor, dass wir, und wir stehen dem sehr positiv gegenüber, den Verbraucherschutz voranbringen müssen, vor allem in Richtung der Harmonisierung der Rechtsrichtlinien im europäischen Rechtsraum. In beiden Punkten dürfte die Umsetzung der Richtlinien in diesem Fall eher kontraproduktiv erfolgt sein. Man muss sich dabei vor Augen halten, dass ein Reisebüro rund 4,00 Euro Provision für eine solche kleinpreisige Versicherung an Einkommen einnimmt. 4,80 Euro sind es, um genau zu sein und für eine etwas auskömmlichere Versicherung 8,00 Euro. Die Prozesskosten, die wir am Start haben, belaufen sich momentan bei den heutigen Abschlussverfahren ohne die Dokumentation auf rund 4,00 Euro, nach Erweiterung der Dokumentationspflichten auf rund 14,00 bis 15,00 Euro. Das heißt also, der Verkauf dieser Versicherungen im Reisebüro wird schlicht unwirtschaftlich. Es wird diese Versicherungen im Reisebüro dann gar nicht mehr geben. Wir können dem Reisebüro gar nicht mehr empfehlen, diesen Verkauf weiterhin zu betreiben. Es wird sie dann im Reisebüro nicht mehr geben und der Verbraucher wird auf diese Versicherungen nicht mehr treffen, wenn er seine Reise bucht. Damit wäre den Verbraucherinteressen schlechter gedient. Man sollte dabei auch bedenken, dass in diesem Abschlussverfahren die Versicherungsbedingungen immer vor Vertragsabschluss beim Kunden sein müssen und nicht während des Vertragsabschlusses. Das ist ein etwas anderes Abschlussverfahren, als es bei größeren Paketen oder größeren Versicherungsaufwendungen der Fall ist. Deshalb sieht diese Versicherungsrichtlinie auch eine entsprechende Bereichsausnahme für diesen Versicherungsbetrieb in Reisebüros vor. Das ist in allen anderen Ländern, die das bisher umgesetzt haben, auch so erfolgt. Wir sind momentan die Einzigen, die von dieser Ausnahme keinen Gebrauch machen wollen, so sieht es das Umsetzungsverfahren vor und das würde einen erheblichen Wettbewerbsnachteil für den deutschen Reisebüroversicherungsvertrieb mit sich bringen.

SV Wolfgang Scholl (vzbv): Bei den Informationspflichten haben wir natürlich Erfahrungen aus der Praxis. Verzichtserklärungen, insbesondere wenn sie im Gesetz stehen, laden dazu ein, dass man ausnutzt. Wir haben das erste Versicherungsformular schon gefunden, das war von der Signal Iduna, wo eine Unfallversicherung angeboten wird und diese enthält die entsprechende Regelung. Genauso, wie sie im Gesetz stehen soll, steht hier schon die Verzichtserklärung vorformuliert im Antragsformular. Wenn man als Vermittler geschickt agiert, bekommt man natürlich die Kunden, insbesondere ganz spezielle Kundensegmente, zu solchen Verzichtserklärungen. Davor warnen wir. Ich sehe durch den Einbau solcher gesetzlich vorformulierter Verzichtserklärungen darin auch eine ökonomische Gefahr. Es macht natürlich viel mehr Arbeit. Ob man nun die zwei Minuten beim Makler sind oder beim Agenten, will ich jetzt gar nicht kommentieren. Es ist auf jeden Fall mehr Arbeit, diese Dokumentationen anzufertigen. Viel einfacher ist es, den Kunden zu überreden, darauf zu verzichten. Dann habe ich aber eine Mehrzahl von Vermittlern, die sich pflichteninkonform verhalten. Das ist ein weiteres Argument, das gegen eine solche Verzichtsmöglichkeit spricht. Unser Konzept in diesem Zusammenhang ist, dass man die Richtlinie so umsetzt, wie es praxisgerecht ist. Da legen wir großen Wert drauf. Praxisgerechtigkeit heißt doch, ich muss mir den Kunden ansehen und muss dann eine entsprechende Beratung machen. Wenn ich das mache, dann mache ich beispielsweise als guter Makler eine Risikoanalyse. Und diese Risikoanalyse habe ich schon vorliegen. Ich benutze in der Regel ein EDV-Programm, habe das Profil des Kunden schon vorgezeichnet und brauche eigentlich relativ kurz die Gründe für den Rat, den ich dem Verbraucher in Bezug auf das Produkt gegeben habe und dann bin ich fertig. Das wäre wichtig, das wäre richtlinienkonform und mehr ist eigentlich auch aus Verbraucherschutzsicht nicht erforderlich. Wenn man an der Seite ansetzen würde, würde man sicherlich praxisgerechtere Lösungen hinbekommen. Wenn man dem Kunden sagt, deine

Nachweissituation im Schadensersatzprozess gegen den Vermittler wird sich verschlechtern und dann noch jemand unterschreibt, muss doch der Kunde mit dem Klammerbeutel gepudert sein, wenn er so etwas macht. Es wird solche Leute geben.

SV Uwe Laue (GDV): Ich möchte auf das, was Herr Scholl gesagt, eingehen. Uns geht es in erster Linie bei der Verzichtserklärung darum, dass wir die Schriftform verlassen. Dass wir heute in einer Situation sind, dass wir mit Laptop-Unterstützung technisch unsere Beratungsprotokolle erstellen. Das zu brechen, solch einen Medien-Bruch zu machen und zu sagen, wir machen jetzt die Schriftform, dagegen sind wir. Wenn ich schon in einer Beratung drin bin und eine Dokumentation erstelle, dann kann infolge der Erstellung auch irgendwann auf diesem Protokoll der Verzicht erklärt werden. Ob das ein Gewinn ist, wenn ich ein separates weißes Blatt Papier einspanne und drucke, weiß ich nicht. Wichtig ist, die technische Form zu schaffen, dass wir von der Schriftform wegkommen, dass wir unbürokratisch draußen im Vertrieb tätig sind, dass wir das umsetzen können. Wir sind nachher sowieso soweit, Entschuldigung, dass ich das sage, dass wir für Dokumentationen und sonstiges mehr Zeit aufwenden als für unser originäres Feld, dass wir die Kunden beraten und Versicherungen verkaufen.

Die Vorsitzende: Jetzt kommen wir zur FDP, Herr Zeil, bitte.

Abg. Martin Zeil (FDP): Meine Fragen richten sich an Herrn Rottenbacher, Herrn Pulverich und an Herrn Dr. Möllering. Wenn es richtig ist, dass sich die Richtlinie im Fokus hauptsächlich auf die Verbesserung des Verbraucherschutzes richtet und auf der anderen Seite auch die Versicherungswirtschaft bei den gebundenen Agenden entweder die Sachkundeprüfung nach der IHK oder auch eine vergleichbare Ausbil-

dung anstrebt, möchte ich die Frage stellen: Halten Sie vor dem Hintergrund des Zwecks der Richtlinie, bessere Qualität, bessere Aufklärung, diese Differenzierung überhaupt für gerechtfertigt oder ist sie gar auf Grund der Richtlinie geboten? Oder besteht die Gefahr, wenn wir das Gesetz so umsetzen, dass hier auf der Basis des Verbraucherschutzes eine wettbewerbsverzerrende Regelung auch mit den entsprechenden Konsequenzen getroffen wird? Wie sehen Sie zum Beispiel in dem Zusammenhang auch die angedachte Zusammensetzung der Prüfungsausschüsse? Und als letzten Punkt im Zusammenhang mit dem Thema Berufshaftpflichtversicherung: Es könnte das Problem entstehen, dass ich als nicht gebundener Agent eine solche Versicherung gar nicht bekomme; oder mir wird die evtl. gekündigt. Das würde dann unter Umständen wie ein Berufsverbot wirken.

Die Vorsitzende: Zunächst Herr Möllering, Herr Pulverich, dann Herr Rottenbacher.

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Wie gesagt, Verbesserung des Verbraucherschutzes ist immer gut. Der beste Verbraucherschutz ist der Wettbewerb. Wenn ich jemanden habe, der mehrere Unternehmen vertritt, ist wahrscheinlich am Ende der Verbraucher am besten geschützt. Das ist meine Meinung. Das ist unsere Meinung, die wir auch immer wieder kundgetan haben. Qualifizierung ist gut, das haben wir auch immer gesagt. Aber es ist ein Unterschied, das möchte ich hier noch einmal betonen, ob ich die Qualifizierung als Branche mache, ob ich die Qualifizierung freiwillig mache, ob ich sie als privates Unternehmen von meinen Mitarbeitern verlange oder ob ich sie als Berufszugangsvoraussetzung schaffe. Das ist ein Riesenunterschied. Das möchte ich hier noch einmal betonen, auch zu dem, was hier eben gesagt worden ist. Wir halten diese Unterscheidung zwischen gebundenen und ungebundenen Vermittlern für eine wettbewerbsverzerrende Regelung. Das ist gar keine

Frage. Hatten Sie es gesagt, Herr Pulverich? Es ist ein Problem, wenn beispielsweise jemand als gebundener Vermittler arbeitet und dann irgendwann ungebunden werden will. Der muss die Möglichkeit dazu haben. Da sehen wir ein Problem in der jetzigen Regelung. Es gibt eine Übergangsregelung, wo jemand ohne diese Zugangsvoraussetzungen sich als ungebundener zulassen lassen kann, wenn er schon eine gewisse Praxis hinter sich hat, so genannte Altvermittler. Wenn er das aber jetzt in der Übergangsfrist nicht macht und erkennt das später, dann ist es zu spät. Man müsste also für diese Leute auch später noch die Möglichkeit schaffen, ungebunden zu werden. Als sehr positiv sehen wir den Willen der Versicherungswirtschaft und des BWV an, die IHK-Prüfungen auch für gebundene Vermittler vorzusehen. Es ist ganz wichtig, dass der Beruf durchlässig bleibt. Dass Leute nicht an ein Unternehmen gekettet sind, sondern sich immer auch frei bewegen können. Der Kontrahierungszwang wurde noch angesprochen. Das halte ich für sehr wichtig. Dass nicht die Möglichkeit besteht, dass Vermittler, die unliebsam geworden sind, über die Verweigerung der Berufshaftpflichtversicherung aus dem Beruf herausgedrängt werden. Wir haben die Berufshaftpflichtversicherung und auch wie die Prüfung zu einer Berufszugangsvoraussetzung erhoben. Dann muss es aber auch sein, dass diese Berufszugangsvoraussetzung nicht von dem Willen anderer abhängig ist. Ich würde dringend empfehlen, einen Kontrahierungszwang in das Gesetz hineinzuschreiben, wie es ja bei der Kraftfahrzeugversicherung auch der Fall ist. Die Prüfungsausschüsse, die Frage habe ich eigentlich schon beantwortet, werden wir als Industrie- und Handelskammer zusammenstellen. Da haben wir einige Erfahrung. Eine Musterprüfungsordnung ist schon weitgehend fertig. Wir werden auch darauf achten, dass dort eine ausgewogene Repräsentation stattfindet.

Vorsitzende: Herr Pulverich und dann Herr Rottenbacher. Die Zeit der FDP ist allerdings fast um. Ich würde es begrüßen, wenn Sie sich kurz fassen würden.

SV Gerd Pulverich (BVK): Wir sehen keine Probleme bei der Besetzung der Prüfungsausschüsse. Wir gehen davon aus, dass die bestehende Kompetenz des BWV übernommen wird oder zumindest davon partizipiert wird. Das hat funktioniert und wird auch weiterhin funktionieren. Bei der Haftpflichtversicherung und dem Kontrahierungszwang haben wir eine etwas andere Auffassung. Wir sind ein selbständiger Beruf in einem freien Wettbewerb in einer Marktwirtschaft. Wir können nicht ausgerechnet dort, wo wir meinen, da könnten wir angegriffen werden, ein Regulativ des Staates verlangen. Wir sehen, bei den Anwälten funktioniert das auch. Ich habe noch keinen gesehen, der seine Anwaltszulassung verloren hat, weil kein Versicherer mehr da gewesen ist, der ihm die Vermögensschadenhaftpflicht angeboten hat, nicht nur angeboten, sondern auch vermittelt hat. Ich gehe allerdings noch einen Schritt weiter. Die Bundesregierung hat in der Begründung zu Recht gesagt, wir müssen das im Auge behalten. Es kann nicht richtig sein, dass ein Vermittler einen Vertrag über die Vermögensschadenhaftpflicht gekündigt bekommt und daher von heute auf morgen dem Beruf nicht mehr nachgehen kann. Darauf muss geachtet werden. Ich halte es für zweckmäßig, was die Bundesregierung hier vorgesehen hat. Zur Qualifikation habe ich schon sehr viel gesagt. Deswegen vielleicht nur drei Punkte: Wir haben zukünftig diejenigen registriert, der über das Unternehmen kommt. Mag er qualifiziert sein, BWV, oder nicht. Wenn sie eine Prüfung bei der IHK machen, dann könnten sie aufgrund dieser Prüfung eine Registrierung beanspruchen oder beantragen. Haben sie die Prüfung nicht, machen sie die Prüfung beim BWV. (Zwischenruf: Die gibt es aber doch nicht) Dann lassen Sie es doch zu - das ist ein Disput zwischen der GDV und uns - wenn jeder nur noch reinkommt bei Ihnen, der die Ausbildung und Prüfung

hat und dies auch im Gesetz steht. Aber Sie vertreten andererseits die Auffassung, nein, wir wollen nichts regulieren, wir wollen die Qualifikation selbst feststellen und sie muss angemessen sein. Jetzt kommt das ganz Wesentliche: Wettbewerbsnachteil, Wettbewerbsvorteil. Es ist natürlich ein riesiger Wettbewerbsnachteil für diejenigen, die im Register drinstehen, voll qualifiziert ausgewiesen werden, und neben ihm steht der Nachbar in der gleichen Straße, der eine Produktregistrierung zum Vertrieb eines einzigen Produkts hat, mag es eine Reiseversicherung sein, und dies für den Verbraucher nicht kenntlich wird. Der Verbraucher wird denken, diejenigen, die registriert sind, haben alle die gleiche Qualifikation. Da gibt es keine Unterschiede. Da gibt es allenfalls ein Unterschied zwischen der Art und Weise, wie ich tätig bin, in bin Vertreter, Makler oder Mehrfachagent. Das Register muss aber dem Verbraucher und aus Wettbewerbsgründen auch dem Vermittler die Chance geben, zu erkennen, mit wem ich es zu tun habe.

Die Vorsitzende: Jetzt kommen wir zur letzten Fraktion, das ist DIE LINKE. Frau Lötzer, bitte.

Abge. Ursula Lötzer (DIE LINKE.): Vielen Dank Frau Vorsitzende. Ich würde in dieser Runde gerne die Qualifikation ansprechen. Die Qualifikation und die Ungleichbehandlung darin haben doch eine maßgebliche Rolle gespielt. Andererseits spielen Qualifikation und Sachkompetenz aus Sicht des Verbraucherschutzes eine wichtige Rolle. Ich würde gerne die Runde um Herrn Scholl erweitern und ihn fragen: Wie sehen Sie die hier diskutierten Ungleichbehandlungen? Was kritisieren Sie auch darüber hinaus am Entwurf hinsichtlich der Qualifikationsanforderungen? Wie würden Ihre Änderungsvorstellungen dazu aussehen?

SV Wolfgang Scholl (VZBV): Die Ungleichbehandlung sehen wir genau so kritisch wie der BVK das tut. Da kann ich mich nur Herrn Pulverich anschließen. Was die Qualifikationsanforderungen betrifft, ist das was hier auf dem Tisch liegt, natürlich sehr traurig. Leider kriegen wir das im jetzigen Gesetzgebungsverfahren nicht mehr koordiniert. Zweihundertzweiundzwanzig Stunden a fünfundvierzig Minuten. Das ist weniger als ein Frisör in der Ausbildung lernt. Es ist also schon fraglich, ob einer mit dieser Qualifikation in komplexen Bereichen der Versicherungswirtschaft wirklich beraten kann. Das stelle ich mal in Abrede. Er muss eine zusätzliche Qualifikation haben, wenn er in bestimmte Spitzenbereiche hinein stößt. Die ist nicht geregelt. Es werden auch keine Incentives gesetzt, so dass dies dann auch in der Statuserklärung erkennbar wird. Beispielsweise haben die Verbraucher nach § 11 der Vermittlerverordnung jetzt im Moment, wie das so angedacht ist, konzeptionell keine Chance, Zusatzqualifikationen dort zu erkennen. Es gibt auch keine Verpflichtung, diese dann offen zu legen. Das ist schade. Jetzt noch mal zurück zur Ausbildung. Wir bräuchten, und das haben wir schon mal vorgeschlagen, modulare Zusatzqualifikationen und wir sollten also auch entsprechende Curricula dafür haben. Ich sehe hier einen enormen Handlungsbedarf, nicht nur im Bereich der Versicherungswirtschaft, sondern auch im Bereich der Investmentfondsvermittlung, überhaupt im ganzen Vermittlungsbereich, hier berufliche Grundlagen zu schaffen, die gekannt werden müssen. Wie man das hinbekommt, ob das auf gesetzlicher Basis passiert, oder auf anderer Basis, die dann über Zertifizierungen laufen könnten, das muss man noch mal überlegen. Aber wir brauchen Zusatzmodule, die der Verbraucher dann auch als beim Vermittler vorhanden erkennen kann und das muss aus der Statuserklärung hervorgehen. Da lehnen wir in dem Zusammenhang auch ganz scharf die so genannte „Visitenkartenlösung“ ab. Hier muss dem Verbraucher etwas an die Hand gegeben werden, anhand dessen er erkennen kann, mit wem er es zu tun hat. Das be-

trifft selbstverständlich aus Wettbewerbs- und Fairnessgründen auch die Qualifikation. Nur derjenige, der sieht, ob da jemand wirklich besonders hoch qualifiziert ist, der kann das dann durch sein Nachfrageverhalten, also das Aufsuchen in der nächsten Beratungssituation, genau dieser Person honorieren.

Die Vorsitzende: Frau Lötzer, Sie haben noch zwei Minuten.

Abge. Ursula Lötzer (DIE LINKE.): Dann würde ich in dem Zusammenhang gerne noch mal auf die Dokumentation zurückkommen. Herr Scholl, Sie haben gerade gesagt, dass die Qualifikation quasi dokumentiert sein muss, um den Verbraucherschutz zu gewährleisten. Die Dokumentation und der Verzicht auf die Dokumentation und Beratung waren eben schon mal angerissen. Ich würde Sie in Folge der Diskussion, die sich daraus ergeben hat, bitten, klar darzustellen, warum Sie unbedingt die Dokumentation für zwingend halten. Welche Gründe sprechen aus Sicht des Verbrauchers dafür?

SV Wolfgang Scholl (VZBV): Da kann ich eine relativ kurze Antwort geben. Eine vernünftige Verbraucherentscheidung ist nicht diejenige, denjenigen als Vermittler zu wählen, der die höchste Provision bekommt. Eine vernünftige Verbraucherentscheidung ist eine fundierte und auf schwarz auf weiß vorliegenden Unterlagen gebaute Entscheidung. Zu diesen „schwarz auf weiß Unterlagen“ werden zukünftig nach der Reform des Versicherungsvertragsrechtes die Versicherungsbedingungen gehören. Das ist aber auch nur ein Teil. Es noch nicht einmal in § 7 Abs. 1 vorgesehen, dass die Prämie bekannt ist. Also der Versicherer macht dann erst mal eine Risikoprüfung und nachher kommt er dann irgendwie und sagt: Leider bist Du abgelehnt, jetzt melden wir Dich mal in die Datenbank „Uniwagnis“, damit jeder andere Versicherer das

auch erkennen kann, dass Du abgelehnt worden bist. Ohne das der Verbraucher weiß, was auf ihn zukommt. Das halten wir nicht für eine „informierte Entscheidung“. Und zu dieser „informierten Entscheidung“ gehört genau so gut dazu, dass das, was der Vermittler erzählt hat, im Regelfall auf dem Tisch des Verbrauchers liegt, wenn er den Vertrag abschließt. Also das heißt in diesem Fall, wenn er einen Antrag stellt. Er muss eine Willenserklärung abgeben. Dann soll er auch noch mal überprüfen können, ob das, was er aufgeschrieben hat, in der Beratungsdokumentation auch der Realität entspricht. Wie passt das mit den Antragsunterlagen zusammen? Also mit den Angebotsinformationen. Dann kann er doch erst einen Antrag stellen. Ich werde jetzt deswegen ein bisschen erregt bei der Geschichte, weil wir natürlich eine Vorgeschichte zu dieser Sache haben. Das ist der § 5a des Versicherungsvertragsgesetzes. Das so genannte Policenmodell. Der Vertragsabschluss durch Schweigen, durch Nichtstun. Wo dann letztlich der Verbraucher schon bei dem Besuch des Vermittlers bewegt wird, den Antrag schon mal zu unterschreiben. „Ich bin der liebe Freund Franz und das kannst Du schon mal machen.“ So wird das in Zukunft nicht mehr gehen. Wir müssen „Schwarzweiß-Informationen“ auf dem Tisch haben und dann muss der Verbraucher sich entscheiden. Nicht vorher.

Die **Vorsitzende**: Abg. Berninger bitte.

Abg. Matthias Berninger (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Ich hätte zunächst eine Frage an Herrn Bohl: Es sind ja schon Zahlen von Vermittlern in der Anhörung genannt worden. Wie groß ist denn die Zahl der gebundenen Vermittler, die, wenn die Gesetzesvorlage so bleibt, von dieser Sachkundeprüfung über die IHK ausgenommen werden würde? Gibt es da Zahlen oder Schätzungen?

SV Friedrich Bohl BM a. D. (BDV): Ich vertrete einen Verband in dem wir ungefähr dreiunddreißigtausend Mitglieder haben. Ich kann nur für die sprechen. Die sind im Regelfall gebundene Vermittler, aber ich glaube, dass Ihre Zahlen in der Tendenz zumindest richtig sind. Vielleicht sind es etwas mehr Ungebundene als Sie gesagt haben, vielleicht zwanzigtausend, aber da kann ich mich jetzt auch vertun. Ist das richtig?

SV Josef Beutelmann (BWV): Das ist schlicht und einfach nicht richtig. Wenn ich da einfach mal was zu sagen darf?

SV Friedrich Bohl BM a. D. (BDV): Ja, bitte.

SV Josef Beutelmann (BWV): Wir haben etwa achtundsiebzigtausend, die weitestgehend alle schon die Ausbildung gemacht haben. Wir dürfen doch nicht vergessen, dass diese Ausbildung da ist. Jedes Jahr haben wir einen Prüfungsbereich in etwa von achttausend Personen. Das sind überwiegend die gebundenen Vermittler. Und die werden in Zukunft jetzt die Prüfungen durch Mehrfachvertreter und Makler noch entsprechend aufstocken.

SV Friedrich Bohl BM a. D. (BDV): Das war ja nicht die Frage. Die Frage war, wie viele sind gebundene und wie viele sind ungebundene Vermittler. Es geht ja nicht darum, welche die Prüfungen gemacht haben.

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Herr Bohl. Der Gesetzesentwurf geht davon aus, dass die unabhängigen, ungebundenen sich quantifizieren mit ca. fünftausend. Das können Sie ja in der Begründung nachlesen. In Wahrheit nach gesicherten sta-

tistischen Erhebungen sind es etwa hundertfünfundfünfzigtausend. Unser Verband repräsentiert ja bereits mehr als hunderttausend unabhängige Mehrfachagenten. Das ganze Zahlenwerk stimmt nicht. Das sind auch entscheidende Fehlprämissen, die dann einfließen in die Missachtung des Status des Mehrfachvertreters.

SV Friedrich Bohl BM a. D. (BDV): Ich kann ja nur meine Einschätzung wiedergeben. Ich sage noch mal, es ging um die Beantwortung der Frage, wie viele gebundene und ungebundene Vermittler es in Deutschland gibt. Gebundene Vermittler sind diejenigen, die Produkte eines Versicherungskonzerns, sofern sie nicht in Konkurrenz stehen, vermitteln. Und wie viele gibt es, die anders zu qualifizieren sind? Welche Prüfungen die gemacht haben, ist die nächste Frage. Das war nicht die Frage des Abg. Berninger. Da kann ich nur sagen, dass die Zahlen in der Tendenz nach meiner Einschätzung richtig sind, die Sie wiedergeben. Ob jetzt tausend mehr oder weniger lasse ich mal außen vor. Jetzt kommt der zweite Teil der Frage, dazu sage ich, Herr Berninger, es ist in der Tat so, dass man heute auf dem Markt Qualitäten braucht, um zu bestehen. Ohne eine entsprechende Ausbildung kommt man nicht durch. Deshalb ist das wiederum richtig, was hier von der Versicherungswirtschaft gesagt wird, dass vermehrt Anstrengungen unternommen werden, um eine adäquate Ausbildung herbei zu führen. Das ist hier seit Mitte der Neunziger Jahre geschehen. Und ich sage noch mal, der Standard der von der Versicherungswirtschaft geschaffen wurde, wird ja von den IHKs übernommen. Das haben wir eben auch noch mal bestätigt, was ich in meinem ersten Statement gesagt habe. Also wenn jetzt sozusagen, ich habe nichts dagegen, die Glorifizierung der IHK-Prüfung erfolgt, muss man immer sagen, das ist dank der Versicherungswirtschaft überhaupt nur möglich, sie hier zu glorifizieren. Also das ist der Sachverhalt. Vor dem Hintergrund bleibe ich bei meiner Einschätzung im ersten Statement.

Die **Vorsitzende**: Eine Minute haben Sie noch, Herr Berninger.

Abg. Matthias Berninger (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Mich würde als zweiten Punkt bei Herrn Scholl folgendes interessieren: Dieses Argument bei der Frage der Verzichtserklärung des Medienbruchs ist ja ein tausendfach oder hunderttausendfach praktisches Argument. Hätten Sie eine Idee, wie man eine vernünftige Verzichtserklärung hinkriegen kann, ohne dass es zu dem hier ja von anderen Vertretern angesprochenen Medienbruch kommen müsste?

SV Wolfgang Scholl (vzbv): Man muss ja die Richtlinie erst mal sehen. Die Richtlinie erlegt dem Vermittler eine Pflicht auf und er ist zunächst einmal nachweispflichtig, dass er der Pflicht nachgekommen ist. Es müsste also eigentlich in seinem eigenen Interesse liegen, ein Beratungsprotokoll zu machen. Das dient nämlich lediglich der Freizeichnung von Haftungsansprüchen. Wenn jetzt eine unangemessene Vertragsentscheidung stattgefunden hat, ist er zunächst erst mal beweispflichtig, dass er seinen Pflichten auch nachgekommen ist. Das müsste man zunächst mal voraus schicken. Und wenn man jetzt ein Beratungsprotokoll verlangt, das tut ja die Richtlinie auch in Artikel 13, in Textform oder in Schriftform, dann sagt aber die Richtlinie, nur die Produktempfehlungsgründe müssen bekannt gegeben werden. Wenn das Konzept verfolgt wird, was wir vorschlagen, dann brauchen wir nicht unbedingt einen Verzicht. Denn in dem neuen VVG wird es ein neues Institut geben, ein Rechtsgebiet, welches komplett neu eingearbeitet wird, das ist die vorläufige Deckung. Derjenige, der es wirklich eilig hat, der braucht im Augenblick auch keine direkte Beratung. Da kann er darauf verzichten und schließt dann später einen Hauptvertrag ab. Wenn man in dem Zusammenhang vorsieht, dass die Zahlungspflicht des Verbrauchers bei

einem solchen vorläufigen Vertrag nach dreißig Tagen oder einem Monat endet und dass der Versicherer innerhalb dieser dreißig Tage diese Informationspflichten auch nachholen muss, dann wäre das eine praktikable Regelung, so dass auch der Versicherer einen Anreiz hätte, seine Informationspflichten zu genügen. Er bekäme dann auch ein vollständiges Angebot und kann sich dann dafür entscheiden. Dann braucht man keine Freizeichnungs- oder Verzichtsmöglichkeiten. Welcher Verbraucher sollte von sich aus eigentlich ein Interesse daran haben, auf solche Informationen zu verzichten? Höchstens ein notorischer Papierhasser, der zuviel Werbung bekommt, aber ansonsten doch nicht. So einen Verbraucher kann ich mir nicht vorstellen. Ich kann mir allenfalls vorstellen, dass er im Druck ist und dass er jetzt schnell abschließen will, ansonsten wird es natürlich immer auch eine Verzichtsmöglichkeit geben. Der Vermittler kann mit ihm auch einen Verzicht vereinbaren. Nur ist natürlich dann der Vermittler auch in der Beweispflicht, dass der Kunde das auch wirklich gewollt hat und dass er sich über die Konsequenzen im Klaren war.

Die **Vorsitzende**: Vielen Dank. Wir kommen jetzt zur zweiten Fragerunde und beginnen hier mit der SPD-Fraktion. Herr Lange bitte.

Abg. Christian Lange (Backnang) (SPD): Vielen Dank Frau Vorsitzende. Ich habe eine Frage zum Komplex der Versicherungsberater und dort an den entsprechenden Bundesverband. Sehen Sie sich als Versicherungsberater in der Versicherungsvermittlerrichtlinie jetzt rechtlich richtig zugeordnet? Wenn nein, welche Konsequenzen hat das für Sie?

SV Dieter Olejar (BVBG): Herr Lange, die Versicherungsberater sind etwas fernab von dem Thema, welches wir hier diskutieren. Denn Verkauf von Versicherungen ist

nicht auf unserer Agenda. Wir machen uns verstärkt Sorgen darüber, dass wir über zwei Bereiche aufgerieben werden. Sie wissen, dass es neue Fachanwaltschaften gibt, Fachanwalt für Versicherungsrecht auf der einen Seite und auf der anderen Seite auch die Erweiterungsmöglichkeiten der Rechtsberatung durch Maklergesellschaften, und genau in diesem Zwischenraum ist unser Verband mit einhundertfünfzig Personen. Das muss man bei diesem Statement auch dazu sagen. Es wird eben so sein, dass die Versicherungsberater ihre Aufgabe auch aus einem anderen Grund eben nicht mehr wahrnehmen können, und das steht in der Novellierung des Versicherungsvertragsgesetzes wörtlich drin. Sie wissen, alles ist beschrieben auf die Tätigkeit des Maklers und irgendwann unter 42 j finden Sie dann „analog ist anzuwenden“. Das hat der Versicherungsberater eigentlich auch zu tun. Der Gesetzgeber geht davon aus, dass der Versicherungsberater den Zugang zum Versicherungsmakler, zur Versicherungswirtschaft hat, und das hat er eben nicht. Wir können diese Tätigkeit eigentlich nicht mehr durchführen. Von den landgerichtlichen Zulassungen, die wir bisher haben, ist es uns untersagt, eigentlich mit Versicherungsgesellschaften in irgendeiner Form in eine Kooperation zu treten. Auf der anderen Seite sind wir natürlich auch nicht interessant für die Versicherungswirtschaft. Die Tätigkeiten, die die Versicherungsberater schlechthin haben, sind im Prinzip nichts anderes als eine Revisionstätigkeit. Das ist Hauptaugenmerk der Versicherungsberater, das sind 80 %, fast 90 % der Tätigkeit, die Feststellung. Der Rest ist eigentlich die Schadensbearbeitung und Abwicklung. Wenn ich noch einen Satz dazu sagen darf, was mich vorher in der Diskussion etwas berührt hat, meine Damen und Herren. Wir sind eine relativ kleine Gruppe von Personen. Es wurde hier über Ausbildung diskutiert. Lassen Sie mich einen Satz dazu sagen. Es gibt die Versicherungsberatungsgesellschaften seit 1994. Wir haben in Vorbereitung auf diese Sitzung mal untersucht, was denn eigentlich in Schadenssituationen passiert. Sie müssen sich vorstellen, dass über 50 Mio.

Euro Versicherungsschäden entstanden sind, die von Versicherungsgesellschaften nicht beglichen worden sind. Dies geschah nicht, weil die Versicherungsgesellschaften etwa ein falsches Produkt hatten, sondern das Gros dieser Nichtzahlungstatbestände der Versicherungswirtschaft lag darin, dass im Vorfeld, nämlich in der Beratung, das eine oder andere nicht gemacht oder vergessen, oder eben irgendwie eingetragen worden ist. Das Problem dabei ist, und das würde ich gerne verwirklicht sehen, das man nicht nur sagt, wie verkauft man eine Versicherung, das ist wie gesagt nicht unser Thema, sondern das wir eben auch einen Kunden, wenn man schon Verbraucherschutz als oberstes Kriterium sehen will. Ein Vermittler hat eben auch oft Restrisiken, die in Versicherungspolicen beinhaltet sind. Es ist wichtig, dass alles versichert ist, dass man darüber eigentlich ein Protokoll zu erstellen hat. Denn wenn Sie mal Ihre eigene Versicherungssituation sehen, glauben Sie ja nicht, dass der Versicherer für jedes und alles hier Versicherungsschutz bietet. Und aus diesem Grund, aus dieser Problematik heraus, müsste ich noch mal ganz kurz rekapitulieren, auf der einen Seite ein neues Berufsbild bei den Anwälten, wo die Geschichte eben in diese Fachanwaltschaft hineingeht, und auf der anderen Seite eben das Freisetzen von Rechtsberatung in der Vermittlerebene. Hier sehen wir unseren Berufszweig erheblich gefährdet.

Die **Vorsitzende**: Herr Lange bitte.

Abg. Christian Lange (Backnang) (SPD): Dann habe ich eine Frage zu dem Bereich der so genannten produktakcessorischen Vermittler. Also an den Bankenfachverband. Wie beurteilen Sie die Begrenzung der Freistellung von der Erlaubnis auf so genannte Verbraucherdarlehen, während sowohl Leasingverträge als auch Gewerbe-

treibende davon ausgenommen sind? Und wie ist die Praxis vor Ort? Wird das der Praxis vor Ort gerecht?

SV Maximilian Mertes (Bankenfachverband e.V.): Ja, also zum Hintergrund was Sie ansprechen, ist ja die Aussage im Abs. 9 Nr. 3. Da geht es um die Absatzfinanzierung. Absatzfinanzierung bedeutet, dass also direkt beim Händler vor Ort eine Ware erworben wird, die dort von einer Bank finanziert wird. Meistens ist es KFZ. Die KFZ-Händler sind auch primär betroffen. Momentan sieht das Gesetz ja eine Begrenzung vor, auch Verbraucherdarlehen. Das ist eine Begrenzung in zweifacher Hinsicht im faktischen. Und zwar ist es zum Einen begrenzt auf Verbraucher, und das heißt, es ist eine Ausnahme für die Versicherungsvermittler, das heißt, an Verbraucher kann er vermitteln, in diesem Fall ohne Registrierung, ohne Erlaubnis. Er kann nicht an gewerbliche Kunden vermitteln und noch viel entscheidender ist, es ist im Wortlaut noch auf Darlehen begrenzt. Die Rechtstatsächlichkeit, die Praxis zeigt einfach, es werden beim KFZ-Handel auch Leasing-Verträge angeboten. Das heißt, in Zukunft könnte es ohne weiteres dazu kommen, dass im KFZ-Handel dann eben keine Leasing-Verträge mehr angeboten werden können, weil die entsprechenden Versicherungen, die dazu gehören, mit hohen Voraussetzungen behaftet sind, also Berufszulassungsregelungen. Diese Regelung halten wir nicht für sachgerecht. Der Bundesrat hat es ja auch angemerkt, in seinem Antrag Nr. 10. Deswegen plädieren wir wie der Bundesrat dafür, in dieser Vorschrift eine Erweiterung von Verbraucherdarlehen auf Leasingverträge und gewerbliche Kunden vorzunehmen. Also den Begriff Verbraucher zu streichen. Dies kurz und knapp.

Abg. Christian Lange (Backnang) (SPD): Vielen Dank. Darf ich dazu auch die Meinung des Verbraucherschutzes hören?

SV Wolfgang Scholl (vzbv): Wenn man sich das nächste Vertragsverletzungsverfahren einhandeln will, soll man das ruhig so machen, wie das hier vorgesehen ist. Bisher ist es so, in der Richtlinie steht es ganz klar drin, dass bei Lebens- und Haftpflichtversicherungen diese Ausnahmen für den Annexvertrieb nicht gelten. Wenn Sie das ändern wollen, tun Sie es. Ganz klar, es wird das nächste Vertragsverletzungsverfahren kommen. Das ist jetzt im Moment unterwegs in Bezug auf das Policenmodell. Ich habe das schon angesprochen. Da sind wir in der zweiten Stufe des Vertragsverletzungsverfahrens und es wird wieder so kommen, wegen dieser Ausnahmeregelung für die Restschuldversicherungsvermittler. Wir haben in den Unterlagen ein schönes Beispiel drin. Wir haben das aufgezeigt, wie das bei den Teilzahlungsbanken zum Teil abgeht. Da wird eine entsprechende Restschuldversicherung über einen freien Vermittler vermittelt. Anzeigen stehen meistens in den bekannten kleinen Wurfblättchen, wie toll das so alles ist und wie einfach man hier einen Kredit haben kann. Irgendwo anders kriegt man keine Finanzierung mehr, also kommt man zu uns, da wird dann entsprechend ein solcher Vertrag abgeschlossen, über diesen Vermittler und der braucht dann auch keine Sachkunde. Ich weiß, dass ist ein Nebenkriegsschauplatz. Eigentlich müssten wir bei diesem Bereich was ganz anderes haben, wir müssten eine Änderung der Preisangabenverordnung haben, wo die bankseitig angebotenen Versicherungen entsprechend in den Effektivzins eingerechnet werden. Hier bewegen wir uns sicherlich in einem Randbereich. Die Richtlinie ist aber eindeutig. Sie sagt ganz klar, wenn Haftpflichtversicherungen oder wenn Lebensversicherungen verkauft werden, dann geht das nicht über diesen produktaccessorischen Weg.

SV Maximilian Mertes (Bankenfachverband e.V.): Darf ich hierzu bitte eine Sache sagen?

Die Vorsitzende: Ja.

SV Maximilian Mertes (Bankenfachverband e.V.): Danke. Nur mal zu dem Hintergrund, über das was wir jetzt sprechen. Sie sprechen gerade das Beispiel und diese Anzeigen an. Diese Ausnahme von der ich spreche, bezieht sich ganz eindeutig nur auf die Absatzfinanzierung. Das heißt also in dem Bereich, wo auch Waren beim Händler erworben werden. Das ist eine Berufszugangsregelung für Händler, primär für KFZ-Händler. Wenn man die jetzt ganz streichen würde, sind diese primär davon betroffen in dem Berufszugang. Die Probleme, die Sie dort ansprechen, sind dort gar nicht relevant. Der zweite Punkt ist, weil Sie das Beispiel aus Ihrer Stellungnahme angesprochen haben, dort haben Sie ein sehr extremes Beispiel gebracht, wo eine Prämie gezahlt wurde von 10.500 Euro für die Rechtschuldversicherung, während das Gesetz ja ausdrücklich eine Grenze von 500 Euro vorsieht. Das heißt also, dass solche extreme Beispiele überhaupt nicht möglich sind. Dieses Beispiel betrifft also das, was wir jetzt hier diskutieren, überhaupt nicht. Und jetzt kurz noch zur Folge. Wenn wir diese Berufszulassungsschranke aufstellen, dann haben wir ein Problem, das beim KFZ-Handel eben keine Finanzierungen mehr angeboten werden können und diese Versicherungen nicht mehr angeboten werden können. Ein Bedarf hierfür ist aber da. Das heißt, Herr Möllering hat es eben gesagt, der beste Verbraucherschutz ist ein offener und transparenter Wettbewerb. Und da haben Sie ganz offengeickt. Und die Sache ist die, wenn wir jetzt hier eine Schranke bauen, dann kann Ihnen das beim Händler nicht mehr angeboten werden. Jemand anders wird es an-

bieten. Der Wettbewerb wird einfach verengt. Das sind die Punkte die ich noch dazu anmerken wollte.

Abg. Edelgard Bulmahn (SPD): Dann kann ich vielleicht selber noch mal nachfragen. Wir haben ja auch den Vorschlag des Bundesrates zur Kenntnis genommen. Die Frage die Herr Lange gestellt hat, zielt ja in die Richtung. Ist eigentlich der Vorschlag des Bundesrates sachgerechter als das, was im Gesetzentwurf enthalten ist? Ich mit meinem Laienverstand habe jedenfalls auch erst mal gedacht, dass der eigentlich sachgerechter ist. Das sage ich mal ganz offen. Nun die Frage, die ich jetzt an Sie stelle: Gehen Sie davon aus, dass uns das ein Vertragsverletzungsverfahren einhandeln würde, auch wenn man entsprechend dem Vorschlag des Bundesrates formuliert? Also z. B. mit der Begrenzung auf 500 Euro. Das ist ja ein wichtiger Punkt. Begrenzung auf private und gewerbliche Leasingverträge, etc. Dass die mit darunter fallen. Nicht Lebensversicherungen etc. Würden Sie dann auch davon ausgehen, dass es dazu ein Vertragsverletzungsverfahren gibt? Das ist ganz konkret die Frage.

SV Wolfgang Scholl (vzvb): Also wenn das die Vermittlung von Lebensversicherungen und von Haftpflichtversicherungen mit einschließen würde, dann wäre das aus EU-rechtlicher Sicht sicherlich unproblematisch. Eine andere Frage ist, ob es den Verbrauchern helfen würde, denn im Annexvertrieb sind die Produkte natürlich in aller Regel wesentlich schlechter. Wir kennen das natürlich aus dem Versicherungsbereich. Dann hat man irgendwelche Golden Card Reiseversicherungen usw. Ob das jetzt wirklich sinnvoll ist, das wage ich zu bezweifeln. Wir kennen also Produkte beispielsweise wie Elektrogeräte und Reparaturkostenversicherung, das braucht kein

Mensch. Aber es wird natürlich verkauft und das gehört natürlich zur Gewerbefreiheit dazu.

Abge. Edelgard Bulmahn (SPD): Dann habe ich noch eine zweite Frage. Was Sie jetzt angesprochen haben ist ja ein etwas anderes Problem: Wie kann ich praktisch den Verbraucher möglichst gut informieren? Die Frage auf den konkreten Vorschlag bezogen ist ja jetzt beantwortet. Nun die Frage noch mal zum Verbraucherschutz. Ich habe ganz offen gesagt einiges der Diskussionen nicht so ganz nachvollziehen kann. Ich will jetzt nicht darüber diskutieren, ob man einen EDV-Text oder einen digitalen Text nicht als Schriftform bezeichnen kann oder nicht. Das finde ich offen gesagt immer etwas absurd. Soweit ich Sie verstanden habe, sind Sie sich alle einig, dass natürlich der Verbraucher, die Verbraucherin ein Beratungsprotokoll erhalten sollte? Wenn jemand nicht der Auffassung ist, bitte ich um vehementes verneinen. Sie sind also alle der Auffassung, dass dieses Wortprotokoll dem Verbraucher natürlich so zur Kenntnis gegeben werden muss, dass er es mit nach Hause nehmen kann. Mir ist es völlig egal, ob er es auf einer DVD oder auf einem Blatt Papier mit nach Hause nimmt. Er oder sie muss es mitnehmen und verstehen können. Dann habe ich eine Frage an Herrn Olejar: Was müsste Ihres Erachtens in ein Beratungsprotokoll aufgenommen werden, neben den Punkten, die wir jetzt hier diskutiert haben? Bitte präzise und kurz gefasst.

SV Dieter Olejar (BVBG): Wenn Sie eine Beratungssituation nehmen und ein Bundesbürger geht zum Steuerberater. Was erhält er dort? Er erhält einen Beratungsvertrag. Das ist eigentlich unsere Sicht der Dinge, wenn ein Versicherungsnehmer zu einem Agenten oder Makler geht, dass man sich darüber unterhält, über was man beraten werden möchte. Das muss man vertraglich festhalten. Das kann man nicht

über Protokolle oder Anträge. Das funktioniert alles nicht. Sondern man muss von vorneherein zu Beginn einer Beratungssituation sagen: Wo drückt mich der Schuh und über was möchte ich beraten werden? Über was will ich nicht beraten werden? Es ist in diesem Schrifttum ja vieles über Hausratversicherungen und Haftpflichtversicherungen zu lesen. Meine Damen und Herren, wenn Sie tatsächlich eine Hausratversicherung heranziehen, einen Endverbraucher, einen Privatkunden zu beraten hinsichtlich seiner Werte, die er im Hausrat hat, dann wird der Rat, den Sie ihm erteilen, ein mehrfaches dessen ausmachen, was er an Prämie bezahlt. Man muss sich vorher darüber im Klaren sein, was man haben will und nicht nachher nachkarten. Es ist eine Mitwirkungspflicht des Versicherungsnehmers. Das können Sie nicht einfach vom Tisch fegen. Der Vermittler kann auch nicht alles erahnen.

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Wir haben ja im VVG als zentrale Normierung den § 42 c vorgesehen. Der regelt ja alle diese Pflichten; Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten. Bei schonender Zählweise finden Sie dort mindestens acht unbestimmte Rechtsbegriffe. Mindestens acht unbestimmte Rechtsbegriffe. Was wird das bedeuten? Das wird bedeuten: Streitige Auslegungen und eine Fülle von Prozessen. Man überlässt die notwendige Präzisierung ganz gezielt der Rechtsprechung. Dann wird der BGH irgendwann in fünf bis sieben Jahren präzisieren. Was heißt angemessenes Verhältnis? Die exakte Abgrenzung zwischen Wünschen und Bedürfnissen. Was bedeutet die Komplexität? Und so weiter. Ich will jetzt nicht auf jeden einzelnen unbestimmten Rechtsbegriff eingehen. Aber es ist für die Vermittlerschaft unerträglich, eine jahrelange Rechtsunsicherheit hier hinzunehmen. Ich weiß und gehe davon aus, dass Sie jetzt diesen § 42 c im Gesetzgebungsverfahren nicht mehr hinreichend präzisieren werden. Aber es müsste mindestens in der Verordnung möglich sein, hier hinreichende Präzisierungen vorzunehmen. Nach diesem Text

kann ein Vermittler nicht nachvollziehen, welche Pflichten er eindeutig zu erfüllen hat. Also, welche sind es, wie weit reichen sie? Das muss man ihnen an die Hand geben. Hier gehen wir auch weit über die EU-Richtlinie hinaus.

Die **Vorsitzende**: Herr Lange bitte.

Abg. Christian Lange (Backnang) (SPD): Also plädieren Sie für einen Verweis auf die Rechtsverordnung?

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Ja.

Abg. Christian Lange (Backnang) (SPD): Ich habe noch eine Frage, die den Bereich der Übergangsfristen betrifft. Dort gibt es ja auch den Wunsch, auf eine Zweijahresfrist zu gehen, wenn ich mir den Bundesrat anschau. Teilen Sie dies, oder sind Sie der Auffassung, dass die Übergangsfrist von einem Jahr ausreichend ist? Ich frage den GDV und den AfW.

Abge. Edelgard Bulmahn (SPD): Darf ich gleich auch noch eine Frage anschließen, die ich noch habe, auch wieder Bezug nehmend auf die Stellungnahmen des Bundesrates. In Artikel 1 Nr.7 in § 34d, Absatz 3, Satz 1 Nr. 2 schlägt der Bundesrat vor, dass nach dem Wort „besteht“ die Wörter „oder für ihn durch den oder die in Nummer 1 Auftrag gebenden Versicherungsvermittler die uneingeschränkte Haftung aus seiner Vermittlertätigkeit übernommen wird.“ eingefügt werden soll. Es geht hier praktisch um die Frage, eine uneingeschränkte Haftungsübernahme vorzusehen statt wie der Bundesrat es sagt, der gesetzlich geforderten Berufshaftungsverpflichtversicherung. Das wird hier vom Bundesrat für nicht zielführend beschrieben. Wie bewerten

Sie den Vorschlag des Bundesrates? Hier hätte ich den Gesamtverband der Deutschen Versicherungsgesellschaft um Stellungnahme gebeten.

SV Uwe Laue (GDV): Dem kann man folgen, was der Bundesrat vorhat.

Die **Vorsitzende:** Wie bitte?

SV Uwe Laue (GDV): Das ist o.k., was der Bundesrat da vorschlägt.

Abge. Edelgard Bulmahn (SPD): Halten Sie das für die sachgerechtere Alternative?

SV Uwe Laue (GDV): Ja. Das ist sachgerecht. Auf jeden Fall. Ich glaube, da gibt es auch keine unterschiedlichen Meinungen dazu.

Die **Vorsitzende:** Die Beantwortung von Herrn Lange steht auch noch aus. Herr Laue und Herr Rottenbach, bitte.

SV Uwe Laue (GDV): Was war Ihre Frage noch mal, Herr Lange?

SV Uwe Laue (GDV): Die Übergangsfrist – zwei Jahre – brauchen wir in jedem Fall. Ursprünglich im Referentenentwurf waren es ja mal zwei Jahre, dann ist es zurückgegangen auf ein Jahr. Wir brauchen einfach die Zeit, wir haben gerade lange darüber diskutiert, wie wichtig qualifizierte Ausbildung ist und die Qualifikation dauert eine gewisse Zeit – 222 Stunden à 45 Minuten, was negativ und klein dargestellt worden ist, ist lediglich der theoretische Ausbildungsteil. Da kommt noch ein Haufen praktische Ausbildung dazu und das muss in Ruhe und muss systematisch und kon-

trolliert gemacht werden und deswegen brauchen wir unbedingt die zwei Jahre. Ein Jahr ist absolut zu kurz.

Die **Vorsitzende**: Und Herr Rottenbach noch.

SV Frank Rottenbacher (AfW): Ja, da kann ich mich nur anschließen. In allen Diskussions- und Referentenentwürfen war ja immer von zwei Jahren die Rede, d. h. alle Vermittler haben sich auf diese Übergangsfrist eingestellt und erst mit dem Kabinettsbeschluss ist ja auch erstmal eine belastbare Liste an anerkannten Abschlüssen veröffentlicht worden. Wenn wir jetzt immer noch über die Sachkundeprüfung diskutieren, dann ist das Kammersystem ja wahrscheinlich ab 1.04. in der Lage, diese Prüfungen abzunehmen. Und wenn die Übergangsfrist dann – also 1.04.2007 – wenn die Übergangsfrist am 31.12.2007 schon enden würde, dann gäbe es ja de facto nur ein dreiviertel Jahr, um diese Sachkundeprüfung abzulegen, was eindeutig zu kurz ist, also insofern begrüßen wir es sehr: Die Verlängerung der Übergangsfrist bis zum 31.12.2008.

Abge. Edelgard Bulmahn (SPD): Dann habe ich noch einmal eine Nachfrage zum Thema Fortbildung und Weiterbildung anschließend an die Diskussion, die sich vorhin ja in der ersten Fragerunde hier ergeben hat. Meine Frage: Welche Übergangsfristen würden Sie denn vorsehen und vorschlagen, wenn man tatsächlich den Weg geht, dass man praktisch modulare Zusatzqualifikationen beschreibt. Wir haben ja solche Vereinbarungen, z. B. für andere Berufsbereiche haben wir ein richtiges System von modularen Zusatzqualifikationen, auch mit der Unternehmensseite und der Gewerkschaftsseite vereinbart. Sie müssten es eigentlich wissen, wir haben z. B. das ganze Spektrum der IT-Berufe, die ja von ihren komplexen Anforderungen nicht we-

niger komplex sind. Die Frage ist, welche Möglichkeiten sehen Sie da? Ich weiß, das hängt jetzt nicht unmittelbar damit zusammen aber ich denke, die Anhörung hat schon sehr deutlich ergeben, dass die Qualifikation natürlich eine wesentliche Schlüsselrolle spielt für die gesamte Versicherungsgesellschaft. Das wäre meine Frage, die ich an Sie hätte, Herr Möllering.

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Ja, bloß was Sie alles genannt haben, das sind alles keine Berufszugangsvoraussetzungen. Sie haben ja auch jetzt schon den Versicherungskaufmann, der vom Niveau her sicherlich höher ist, als was jetzt verlangt wird. Aber es sind alles keine Berufszugangsvoraussetzungen; also wir würden sehr für ein modulares System...

Abge. Edelgard Bulmahn (SPD): Es sind qualitätssichernde Maßnahmen...für beide Seiten.

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Ja, wir würden gerne für ein modulares System plädieren, also ich muss das erstmal mit unseren Berufsbildnern absprechen – da bin ich immer als Jurist etwas überfragt, aber ich kann mir vorstellen, das ist eine gute Sache. Aber wie gesagt nicht als etwas anderes, wie wir es ja sonst auch haben.

Die **Vorsitzende:** Nun hat die FDP das Wort, Herr Zeil.

Abg. Martin Zeil (FDP): Danke, Frau Vorsitzende. Ich möchte zunächst die erste Frage an Herrn Rottenbacher richten. Wenn wir uns jetzt noch mal dem ganzen Prüfungsthema zuwenden, wollte ich Sie noch mal fragen: Zusammensetzung der Aufgabenauswahl und der Prüfungsausschüsse – sind die Regelungen so befriedigend

und richtig? Dann das zweite: Dokumentationspflichten – ist da aus Ihrer Sicht noch Nachbesserungsbedarf, und die dritte Frage richtet sich an Herrn Bohl. Es ist ja jetzt im Gesetz festgeschrieben, dass die notwendige Sachkunde nur erbracht werden kann durch eine IHK-Prüfung. Jetzt gibt es ja in der Gesamtwirtschaft durchaus Ausbildungsprüfungen und Ausbildungswege, die auch die Sachkunde bereits heute sozusagen erbringen. Jetzt ist ja die Frage, muss man hier nicht oder sollte man hier nicht eine flexible Regelung dahingehend festschreiben, dass es zwar ein einheitlicher Standard ist, dass die Sachkunde auch außerhalb der IHK-Prüfung erbracht werden kann und dass man dann z. B. natürlich standardisierte Ausbildungsordnungen hat, die dann z. B. auch durch die IHK abgenommen sein müssen?

Die **Vorsitzende**: Herr Rottenbacher und dann Herr Bohl.

SV Frank Rottenbacher (AfW): Ja vielen Dank. Zu den Dokumentationen möchte ich mich den Worten von Herrn Prof. Dr. Thiel anschließen. Wir brauchen dort eine Präzisierung. Vermittler sind keine Juristen – insofern aus Zeitersparnisgründen, wenn ich da den Verweis anbringen darf. Bei den Prüfungsausschüssen ist es schon ganz interessant, dass der Gesetzgeber den Kammern hier durch die Verordnung vorschreiben will, wie die Prüfungsausschüsse zusammengesetzt sind und auch dieser Aufgabenauswahlausschuss. Wir müssen hier darauf achten, dass dort die paritätische Besetzung auch wirklich gewährleistet ist, dass also nicht die Versicherungswirtschaft, die ja das Ausschließlichkeitsprivileg hat – also nicht zur IHK-Prüfung die gebundenen Vermittler hinschicken muss, dann dort in diesem Aufgabenausschuss die Mehrheit hat – das wäre schon eine merkwürdige Konstellation. Also dort die Bitte, ausgewogen – wo alle großen Vermittler und Vermittlergruppen – dass die dort ausreichend und gleichmäßig berücksichtigt werden.

Nein, wenn Sie das addieren, hat die Versicherungswirtschaft schon dort eine Mehrheit und kann in dem Aufgabenauswahlausschuss dominieren, muss aber selber ihre gebundenen Vermittler dort nicht in die Prüfung geben. Da sehen wir einen gewissen, ich glaube offensichtlichen Widerspruch.

Abge. Edelgard Bulmann (SPD): Das Plädoyer ist aber, ich denke ich kann für alle Kollegen sagen, deutlich geworden, dass wir für eine ausgewogene Balance der Gruppen, die in den Prüfungsausschüssen vertreten sind, sorgen sollten.

SV Josef Beutelmann (BWV): Frau Vorsitzende, darf ich da etwas dazu sagen? Also, ich denke, dass das halt nicht gegeben ist, denn wenn Sie sich die Gesamtzusammensetzung des Aufgabenauswahlausschusses anschauen sind das immerhin sieben Personen und wenn Sie genau hinschauen, hat die Versicherungswirtschaft dort nicht die Mehrheit. Von daher glaube ich, ist das gewährleistet, auch durch die Stellvertretung. Und was den Prüfungsausschuss angeht, da ist sicherlich hier und da vorgetragen worden, dass man sich vorstellen kann oder möchte, dass mehr freie Vermittler dort mit im Prüfungsverfahren sind. Dagegen haben wir nichts. Die Problematik ist nur die, dass die, die die Qualifikation in dem Umfang zur Zeit bei der Vielzahl der Prüfer, die wir haben, nämlich über 1000 in der Vorbereitung, dass das in der Anzahl nicht vorhanden ist. Und da wird man sich im Laufe der Zeit, wenn sich das verändert, sicherlich auch zu anderen Prüfungsausschusszusammensetzungen kommen können, aber für uns ist in aller erster Linie die Notwendigkeit und Wichtigkeit, dass diejenigen, die prüfen, auch die Qualifikation haben. Und das ist auch durch die Art der Zusammensetzung bisher immer gewährleistet gewesen.

Die **Vorsitzende**: Jetzt hätte ich ganz gerne noch die Antwort von Herrn Bohl, denn die steht noch aus.

SV Friedrich Bohl BM a. D. (BDV): Ich würde dazu gerne Folgendes antworten. Ich meine wir sind natürlich, Herr Zeil, vor der Situation, dass Sie auch als Abgeordnete relativ schnell entscheiden müssen. Die Frist ist ja eh schon ein bisschen verstrichen. So ist das jetzt natürlich auch bei uns in der Einlassung zu solchen – na ja – Hilfserwägungen. Ich meine bei den Dokumentationspflichten, ich habe mir das gestern noch mal angeschaut, einfach mal wenn man heute hier ist, dass man das weiß, draußen in der Versicherungswirtschaft ist das Zeug ja fertig, um es mal salopp zu sagen. Da steht drin, warum ist der Rat gegeben worden, muss ausgefüllt werden. Wenn Sie da jetzt etwas anderes beschließen, darf ich das mal sagen, es ist natürlich das Recht des Abgeordneten – ich war selbst mal einer – das dürfen wir uns ja auch nicht nehmen lassen, aber das wäre in der Versicherungswirtschaft Chaos. Die könnten das ja gar nicht mehr umstellen und das kostet übrigens auch Geld, wie ich inzwischen gemerkt habe.

Abg. Martin Zeil (FDP): Ich weiß, aber Entschuldigung, das war jetzt nicht meine Frage. Wenn Sie bitte auf die Frage antworten.

SV Friedrich Bohl BM a. D. (BDV): Ihre Frage, da bräuchte ich a) mehr Zeit, um im einzelnen noch darüber nachzudenken, mit unseren Leuten zu sprechen und b) glaube ich, das war ja auch ein bisschen was die Frau Vorsitzende sagte, diese modulare Sache ist natürlich in dieser Form sehr, sehr schwer machbar, aber ich gehe mal davon aus, dass wenn jetzt die Versicherungswirtschaft das BaFin für die gebundenen Vermittler – das wird ja jetzt auch ein Gesprächsaustausch mit der BaFin

sein – dass man dann vielleicht in der Sache zu so ähnlichen Lösungen kommt, die sie meinen. Mir persönlich ist das sehr sympathisch, sage ich Ihnen auch ganz offen, dass man Standards festschreibt, und wer es abnimmt ist dann zweitrangig.

SV Josef Beutelmann (BWV): Darf ich nur noch sagen, es gibt schon so etwas, Frau Vorsitzende, wenn ich das ergänzend sagen darf. Die deutsche Versicherungswirtschaft, vertreten auch durch die deutsche Versicherungsakademie, dort bin ich Beiratsvorsitzender, bietet solche Angebote jetzt schon an, beispielsweise ein Produkt geprüfter Versicherungsmakler in der Aus- und Weiterbildung im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge und im Bereich Gewerberecht. All das wird als Zusatzmodul, und das sind wirklich harte Ausbildungssachverhalte und harte Prüfungen, bevor man diese Zusatzzertifikationen überhaupt bekommt, auf freiwilliger Basis heute schon gemacht, weil einfach auch der Umfang des Wissens aufgrund der aktuellen Gesetze gerade im Hinblick auf betriebliche Altersversorgung usw. so hervorragend sein muss, um überhaupt sachgerecht zu beraten, dass man ohne Zusatzqualifikation das gar nicht mehr machen kann.

Die **Vorsitzende:** Frau Lötzer, Sie haben das Wort.

Abge. Ursula Lötzer (DIE LINKE): Ich würde doch gerne jetzt in der letzten Frageunde auf einen anderen Punkt eingehen, weil er mir doch für die Beurteilung sehr wichtig erscheint. Eines der großen Probleme oder auch Informationsasymmetrien in diesen Fragen der Versicherungsvermittlung ist natürlich, was man so nennt, die provisionsgeleitete Empfehlung, die Rolle der Provisionen bei Abschlüssen etc. Die Verbraucherzentrale schreibt in ihren Änderungsvorschlägen, sie fordere eine Offenlegung von Abschlusskosten und Abschlussprovisionen und macht dazu zahlreiche

Vorschläge. Ich würde Herrn Scholl gerne noch mal bitten, auf die Gründe dabei einzugehen und auf die Vorschläge. Ich würde aber auch Herrn Oeljar bitten, aus Sicht der Versicherungsberater auf dieses Problem und notwendige Änderungen einzugehen, und wenn noch Zeit ist bei meiner knappen Zeit würde ich auch gerne den Herrn Pulverich beispielsweise vom BVK bitten dazu etwas zu sagen.

SV Wolfgang Scholl (vzbz): Das Problem, das wir im Moment haben – das sprach ich eben schon einmal im Zusammenhang mit einer anderen Frage an – ist, dass viele Verkaufserfolge eigentlich dadurch zu Stande kommen, nicht weil man das beste Produkt hat, sondern weil man am meisten Provision bezahlt. Deswegen ist diese Abschlussprovision für den Verbraucher auch besonders wichtig, um zu erkennen, ob er denn nicht besser möglicherweise zu einem gerichtlich zugelassenen Versicherungsberater geht oder ob er das dann tatsächlich hier bei diesem gebundenen Agenten machen will oder beim Makler. Uns geht es darum, dass man ökonomische Anreize setzt. Nicht nur die Angst vor Haftung, denn die Angst vor Haftung funktioniert in vielen Fällen nicht, weil die Verbraucher nur in etwa drei Prozent selbst bei berechtigten Ansprüchen vor Gericht gehen. Nur dann funktioniert tatsächlich die Haftung, und das ist zu wenig als Anreiz, um sich pflichtenkonnform zu verhalten. Wenn ich jetzt beispielsweise – nehmen wir mal an, ich habe einen Makler, der berät mich zur Haftpflichtversicherung. Jetzt schließen die Versicherer, was wir nicht gut finden, aber sie machen das, Versicherungssummen ab, also bestimmte Summen, und oberhalb dieser Summen ist die Haftung für die Haftpflichtfälle ausgeschlossen. Manche haben dann eine Million, und jetzt habe ich aber als Verbraucher einen Schaden von meinerseits 12 Millionen verursacht. Das ist dann nicht gedeckt, und auf dem Restschaden bleibe ich sitzen. Wenn jetzt ein Makler ordentlich berät, dann sagt er: „Na ja, also eigentlich nimmst du besser die unbegrenzte Deckung bei der

Huk-Coburg, die hat 15 Millionen Deckung.“ Das wird er aber nicht machen, weil die Huk-Coburg keine Provision bezahlt. Was soll er denn jetzt machen? Soll er ihm einen falschen Rat geben oder soll er umsonst arbeiten? Da sehen Sie beispielsweise, warum wir so etwas vorschlagen, denn in dem Moment wo ich einerseits die Provisionen offen lege – das wird sowieso in Bezug auf die Abschlusskosten in der Lebens- und Krankenversicherung kommen. Außerdem kommt die „MiFID“ (Wertpapierdienstleistungsrichtlinie) auf uns zu mit den Provisionsoffenlegungsverpflichtungen. Also da würden wir auch sagen, bitte schön kohärente Regelungen in allen Rechtsbereichen, damit wir nicht hier Wettbewerbsvorteile weder für den einen oder anderen Bereich haben. Und für die Verbraucherentscheidung ist es auch wichtig, weil wenn er sieht, dass in der Lebensversicherung 1400 € direkt auf den Tisch des Hauses gelegt werden müssen und das Ganze erst einmal von seinen ersten Beiträgen abgeht, dann schließt er so einen Vertrag einfach nicht ab oder er sagt zum Vermittler: „Ja gib´ mal ein bisschen was rüber von der Kohle, die du gerne haben willst!“ Völlig normal – in keinem anderen Bereich des Lebens gibt es ein Provisionsabgabeverbot. In der Versicherungswirtschaft gibt es das zugunsten der Branche. Wir fordern eine Abschaffung dieses Verbots, und dadurch, dass die Abschlusskosten sowieso schon offen gelegt werden – also in den beiden neuralgischen Sparten, das ist Leben und Krankenversicherung – sagen wir natürlich auch, bitte schön, es muss erlaubt sein, dass der Verbraucher da etwas abbekommt von diesen Provisionen. Es ist ja im Moment so, dass die Arbeit im Bereich der Sachversicherungen sich für den Vermittler überhaupt nicht lohnt. Er bekommt ja kaum Provision dort, und in den anderen Bereichen muss er „Leben schreiben“, so heißt das in der Branche, damit er sich da die Taler, die er in den anderen Bereichen nicht verdient hat, wieder zurückholen kann. Das ist keine aufwandsgerechte Entlohnung und wichtig ist für den Verbraucher, damit er sieht, was hier eigentlich den Vermittler zu seinem Produktrat bringt, und wir müssen

ausschließen, dass es eben die Höhe der Provision ist. Und das kriegen Sie eigentlich nicht nur dadurch hin, dass Sie die Gründe der Produktempfehlung aufschreiben lassen, sondern das kriegen Sie am besten hin, wenn Sie die Provision tatsächlich offen legen. Wir sagen in Bezug auf alle einmaligen Abschlussprovisionen, weil wir den transparenzvernichtenden Effekt der Abschlussprovision in diesem anderen Bereich, wo laufende Provisionen in Prozent des Beitrags gezahlt werden, eigentlich nicht so sehen. Also wichtig wäre, dass natürlich auch diejenigen eine Pflicht trifft, die nicht Versicherungsnehmer bzw. nicht Versicherer sind, nämlich die Vermittler. Es gibt viele Konstruktionen, beispielsweise im Bereich der Restschuldversicherung, da bringt die Teilzahlungsbank den Verbraucher dazu, für ihn als Versicherungsnehmer aufzutreten. Alle Pflichten, die dann kommen, treffen immer nur das Verhältnis zwischen dem Versicherer und dem Versicherungsnehmer, und deswegen brauchen wir auch eine Verpflichtung der Vermittler, diese Provisionen offen zu legen. Die einmaligen wollen wir eigentlich gar nicht haben. Dann kann man sich in Ruhe überlegen, wen nehme ich denn eigentlich, nehme ich einen gerichtlich zugelassenen Versicherungsberater, bin ich mir ganz sicher, dass er mir keine provisionsgeleiteten Empfehlungen gibt oder bleibe ich bei meinem Makler beispielsweise.

Die Vorsitzende: Jetzt muss ich die nachfolgenden Fraktionen fragen, die Zeit ist eigentlich um. Sollen wir die beiden anderen noch befragen? Ja!? Das hätte ich auch gesagt. Herr Oeljar, dann haben Sie nun das Wort.

SV Dieter Oeljar (BVBG): Im Zuge der fortgeschrittenen Zeit mache ich es kurz. Also wir sind ebenfalls dafür, die Provisionen offen zu legen. Auch aus dem Grund, dass der Versicherungsnehmer, wenn man es wieder unter Verbraucherschutzaspekten sieht, eben auch sehen kann, welche Leistungen für einen potentiellen Ver-

trag bei verschiedenen Versicherungsgesellschaften bezahlt wird. Und im Übrigen möchte ich noch hinzufügen, es ist heute auch selbstverständlich, das Honorar eines Arztes, das Honorar eines Steuerberaters, das Honorar eines Anwalts zu kennen, warum nicht eben auch die Verdienste eines Versicherungsvermittlers.

SV RA Gerd Pulverich (BVK): Die Antwort ist relativ einfach. Wenn Sie zum Anwalt gehen, haben Sie eine Anwaltsgebührenordnung, wo Sie reinschauen können und wissen genau, was eine Scheidung bei drei Gebührenansätzen für Kosten verursacht. Ich widerspreche Ihnen einfach, Herr Scholl, dass der Verbraucher nach Provisionshöhen entscheidet, welches Produkt er kaufen will. Ich halte es, ich sage es auch ganz auf Deutsch, für völlig unsinnig. Der Verbraucher will wissen, welchen Versicherungsschutz zu welchen Prämien er erhält. Wie die Prämie sich zusammensetzt, ist kein Interesse des Verbrauchers. Sie differenzieren auch nicht zwischen Makler und einem Firmenvertreter. Wie soll denn ein Firmenvertreter der Provinzial sagen: „Aber bei der Huk-Coburg geht es billiger!“ Der kann doch nicht auf einmal als Vertreter der Huk-Coburg auftreten. Also die Sache ist bei ihnen nicht zu Ende gedacht und deswegen sage ich, hier muss auch mal bei Ihnen offener darüber nachgedacht werden und dann kommen wir auch zu Lösungsvorschlägen, die in ganz anderen Bereichen liegen, aber mit Sicherheit nicht bei der Offenlegung von Provisionen.

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Frau Vorsitzende, dürfte ich das um ein Wort ergänzen, weil wir machen hier einen kapitalen Fehler. Wir können nicht über die Offenlegung der Provision bei der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie diskutieren, denn dort hat die Offenlegung der Provision, Herr Scholl, es tut mir leid, keinerlei Grundlage. Da können wir bei der VVG-

Reform darüber sprechen. Sie wissen, es darf verschärft werden, es dürfen aber nur vorhandene Regelungen verschärft werden. Hier finden Sie nicht eine einzige, wir würden hier einen kapitalen Fehler unter Verstoß gegen EU-Recht unternehmen.

Die **Vorsitzende**: Das ist uns klar, dass das in den Diskussionszusammenhang VVG gehört, und deshalb stimme ich Ihnen zu. Deshalb, weil wenn man diese Diskussion führt, muss man sie in diesem Zusammenhang führen, deshalb denke ich auch, sollten wir das durchaus jetzt an diesem Punkt abbrechen. Ich glaube, die Fragen von Frau Lötzer sind beantwortet und damit hat Herr Berninger jetzt das Wort.

Abg. Matthias Berninger (Bündnis 90/DIE GRÜNEN): Frau Vorsitzende, ich mache noch mal einen zweiten Anlauf, weil ja eine der Kernfragen, die gleich zu Beginn mit der ersten Frage und dann mit vielen Fragen diese Anhörung geprägt hat, war: Soll man diese Unterscheidung vornehmen, bei dem Qualifikationsnachweis gebundene/ungebundene Vermittler? Deswegen, Herr Thiel, vielleicht können Sie mir ungefähr sagen, wie viel von den gebundenen Vermittlern wären denn betroffen von einer fundamentalen Änderung des Gesetzentwurfes, d. h. davon, dass wir alle über die IHK prüfen würden, und, ich habe gelernt, ich würde gerne meine zweite und dritte Frage auch schon stellen: Herr Möllering, gibt es eigentlich – Sie werden ja häufiger mit der Durchführung von Prüfungen als DIHK beauftragt – ist das eigentlich üblich, dass Ihnen per Verordnung vorgeschrieben wird, wie die Prüfungskommission zusammengesetzt wird oder gäbe es da auch andere Möglichkeiten, die Ihnen sozusagen nicht eine sehr strikte Zusammensetzung jetzt schon über die Verordnung auferlegt? Und die dritte Frage bezieht sich noch mal auf etwas, was ja auch in den Stellungnahmen des Bundesrates eine Rolle gespielt hat. Also das ist Grundlage der Be-

ratung. Da würde mich interessieren, Herr Scholl, wie Sie den Vorschlag des Bundesrates beurteilen, die Risiken des Versicherungsnehmers als das zentrale Kriterium der Grundlage der Beratung heranzuziehen.

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Wenn ich Herrn Berninger richtig verstanden habe, bin ich gefragt worden nach der Zahl der gebundenen Versicherungsvermittler. Mein Verband vertritt ja die ungebundenen, die unabhängigen. Die Zahl möchte ich noch einmal mit ins Gedächtnis rufen, das sind 155.000. Wir wissen, es sind insgesamt 450.000, wir haben einige Makler, also die Differenz, das Delta wären dann die gebundenen Vertreter. In welchem Umfang...

Abg. Matthias Berninger (Bündnis 90/DIE GRÜNEN): Es ist ja klar wie die Gesamtzahlen aussehen, aber dadurch, dass wir die Altfallregelung haben, müsste ja eine bestimmte Zahl dann zusätzlich unter diese IHK-Prüfung fallen, und um diese zusätzliche Zahl geht es mir.

SV Josef Beutelmann (BWV): Also darf ich dazu etwas sagen. Da wir bisher dieses Prüfungsverfahren ja auch schon für die gebundenen Vermittler permanent durchgeführt haben seit 1991, mittlerweile sind 132.000 durch die Prüfung gegangen, wird es im Teil der gebundenen Vermittler im Grunde genommen kein großes Leck geben, sondern das wird normal weiterlaufen. Wo wir mit rechnen ist, dass wir bei den ungebundenen Vermittlern – deshalb ist die Übergangsfrist von zwei Jahren auch unbedingt notwendig – dass dort jetzt mehrere kommen und die Qualifikation nicht haben, und die müssen sie dann auch entsprechend nachholen, und dazu ist das Berufsbildungswerk im Zusammenhang mit dem DIHK auch bereit, die Anzahl der Prü-

fungstermine auch entsprechend zu erhöhen, damit das überhaupt möglich ist, dass die eine entsprechende Zulassung auch bekommen können.

Abg. Matthias Berninger (Bündnis 90/DIE GRÜNEN): Das heißt, es ist kein großes Problem, die IHKen mit der Prüfung aller zu beauftragen.

SV Josef Beutelmann (BWV): Also wenn das so durchgeführt wird, wie das im Moment angedacht ist und die IHKen mitmachen, ist das kein Problem.

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Also Sie haben mir eine Frage gestellt, die uns in letzter Zeit sehr stark bewegt hat. Es ist in der Tat vollkommen unüblich, dass die Prüfungsinhalte und das Prüfungsverfahren so detailliert vorgeschrieben werden. Da brauchen Sie bloß die Sachkundeprüfung im Bewachungsgewerbe anschauen, da ist das ganz anders und die machen das aber auch anständig. Also ich sehe gar nicht mal so das große Problem bei den Prüfungsausschüssen und bei dem Aufgabenauswahlausschuss, das lässt Spielräume. Es ist eigentlich nicht einzusehen, dass es nun gerade drei sein könnten, wenn eine IHK sieben nehmen will als Prüfungsausschuss, dann sollten sie auch dazu in der Lage sein. Das Problem ist, hier wird natürlich durch den Gesetzgeber und besonders durch die Verordnungsgeber sehr tief in die Selbstverwaltung eingegriffen, denn das ist ja gerade die Idee die hinter der Selbstverwaltung steht, dass die Betroffenen darüber entscheiden und wenn Sie sich mal das Facharzturteil des Bundesverwaltungsgerichts – das liegt schon lange zurück – anschauen, da ist eben gesagt worden, dass da eben auch ein Spielraum für die Selbstverwaltung bleiben muss im Satzungswege zu regeln, was gewollt ist. Das ist gerade die Mitwirkung der Unternehmer, die wichtig ist. Und wenn da z. B. vorgeschrieben wird, dass die Prüfung am Computer zu erfolgen hat, ja da frage ich mich

„warum“, warum muss die am Computer erfolgen, wenn das andere IHKs mit Ankreuzen machen. Hier sollen ja Kenntnisse im Versicherungswesen und nicht in der Beherrschung des Computers verlangt werden. Dass wir das trotzdem als moderne Methode versuchen wollen, ist klar, aber vorgeschrieben im Gesetz und in der Verordnung halte ich es für falsch, und das ist auch unser großes Problem, was wir im Augenblick mit dieser Prüfung haben. Wir gehen gerne mit dem BBV zusammen, weil es ein gutes Verfahren ist, was da angeboten wird, aber wir möchten nicht dazu gezwungen werden. Und wir werden praktisch durch den Gesetzentwurf und vor allen Dingen durch den Verordnungsentwurf dazu gezwungen. Das muss man einfach so sehen.

SV Wolfgang Scholl (vzbz): Danke Herr Berninger für die Frage. Bei diesem Vorschlag des Bundesrates geht es ja praktisch darum, dass man lieber auf die Risiken, die der Verbraucher hat, abstellt, anstatt auf die Höhe der Prämien. Und da geht es um die Beurteilung des Umfangs der Notwendigkeit der Dokumentation der Produktempfehlungsbegründung. Natürlich ist es eigentlich kontraproduktiv, wenn man sagt, dass die Prämienhöhe, letztlich damit auch die Verdienstmöglichkeit des Vermittlers, darüber entscheiden soll, was man zugunsten des Verbrauchers aufschreibt. Und der Verbraucher muss eine bewusste Entscheidung herbeiführen können, und er muss auch sehen können, welche Gründe tatsächlich dazu geführt haben, dass das Produkt empfohlen wurde. Es hat in der Praxis jetzt schon Umstellungen gegeben, insofern gebe ich meinen Vorrednern Recht. Z. B. der Arbeitskreis EU-Vermittlerrichtlinie, Dokumentation, hat beispielsweise so genannte Mindeststandards für Makler aufgestellt. Das resultiert letztlich daraus, dass man bei niedrigpreisigen Produkten auch nicht viel verdient, also auch nicht viele Risikofragen stellen möchte. Man hat sich also im Vorfeld schon, auch mit unserer Hilfe, Gedanken gemacht über mögliche so

genannte „Gaugefahren“ in dem Versicherungsschutz. Nehmen wir als Beispiel Reisekrankenversicherung, das kostet 8 €, und manche Versicherer haben eine Nachhaftungsklausel von einem Monat. D. h., wenn Sie im Ausland erkranken und die Versicherungsdauer, die dort vorgesehen ist, z. B. von sechs Wochen ist überschritten, und Sie liegen dort im Koma, dann sind die 28 Tage Nachhaftungszeit oder 30 Tage auch noch um und der Rest geht dann auf Ihr Konto. Das sind so gravierende Risiken, die kann man dadurch ausschließen, indem man die vorher schon alle prüft von Maklerseite, um nicht haften zu müssen. Man macht das dann zu Mindeststandards und je niedriger die Prämie ist, umso umfangreicher wird der Mindeststandard. D. h. die Computerprogramme, die dann beispielsweise auch zur Tariffindung benutzt werden, sind auch schon so einstellbar, dass man diese Mindeststandards als Hürden aufstellt. Das alles erzwingt im Vorfeld die Richtlinie und wenn man sagt: „Na ja, diese Sorgfalt, die braucht man jetzt gar nicht mehr, sondern das hängt jetzt ein bisschen davon ab, was man damit verdienen kann.“ Dann relativiert man solche Pflichten und verhindert auch, dass sich der Markt entsprechend anpassen kann. Und das ist auch der Grund, weil es ja solche gravierenden Risiken gibt, es ist ja ein unterschiedliches Interesse der Versicherer, sie möchten Produkte anbieten, bei denen sie selbst eben ein niedriges Haftungsrisiko haben. Sie möchten ja möglichst für sich günstige Produkte an den Markt bringen. Das sind aber genau im Gegenteil die Produkte, die für den Verbraucher die höchsten Risiken enthalten. Also müssen wir doch schauen, dass diese Großrisiken ausgeschlossen sind und das kann man eben nicht, wenn man... Dann muss man eben die Risikoanalyse sehr umfangreich durchführen, wenn die Produkte viele Lücken haben und letztlich zwingt ein Abstellen auf die Risiken des Verbrauchers tatsächlich, auch solche effizienten Sachen wie Mindeststandards auch in der Praxis einzusetzen. Vielleicht noch ein ganz kleiner Satz. Wir haben ja jetzt im Moment die Ideologie der anlassbezogenen Beratung, das liegt

jedenfalls dem jetzigen Gesetzentwurf zu Grunde. Wir hatten in früheren Stellungnahmen auch öfters gebeten, dass man dem Verbraucher eine Möglichkeit wenigstens anbieten muss, als Vermittler über die Haushaltsrisiken aufzuklären. Wir erleben es immer wieder, es kommen Leute, die wollen eine Rechtsschutzversicherung abschließen, und wenn dann der Berater ein bisschen - wir haben ja auch Honorarberatung in den Verbraucherzentralen – nachbohrt, dann stellt der fest, oh der hat ja keine Berufsunfähigkeitsversicherung, der hat keine Haftpflichtversicherung, er hat überhaupt nichts. Aber er will einen Rechtsschutz haben, weil der Nachbar einen Rechtsschutzfall hatte. Und so kommen die Verbraucher in unsere Beratung und erst anschließend, wenn ich also eine gewisse Überprüfung vorgenommen habe, dann weiß ich, hier gibt es noch ein Problem und dort gibt es noch ein Problem und das war der Grund warum wir früher immer gesagt haben, wir würden ganz gerne eine Hinweispflicht haben auf die Notwendigkeit der Durchführung einer Haushaltsanalyse. O.K. Danke.

Die **Vorsitzende**: Herr Fuchs, Sie haben das Wort.

Abg. Michael Fuchs (CDU/CSU): Ich habe eine Frage an den Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft, an Herrn Laue, bzw. eigentlich zwei Fragen. Erstens, ist es erforderlich und angemessen, dass die Versicherungsunternehmen gemäß § 80b Satz 2 VVG während der zweijährigen Übergangsfrist überprüfen sollen, ob Makler und Mehrfachvertreter eine Berufshaftpflichtversicherung abgeschlossen haben? Die zweite Frage gleich in dem Zusammenhang, wie sehen Sie die vorgesehene Befugnis für Versicherungsmakler zur Honorarberatung?

SV Uwe Laue (GDV): Zur ersten Frage ein klares Nein. Das ist von den Versicherungsunternehmen vom Grunde her nicht zu „handlen“, viel zu aufwendig, bei der Vielzahl der Makler, die wir in diesem Bereich haben, aber auch nicht notwendig. Wir haben die IHKen, die innerhalb der Übergangsfrist von zwei Jahren ja spätestens die Erlaubniserteilung vorzunehmen haben. Wir haben das Gesetz, das eindeutig vorschreibt, dass die Versicherung besteht, und in diesem Rahmen könnte die IHK, und da würde man viel Bürokratie sparen, die Überprüfung vornehmen und schauen, ob die Haftpflichtversicherung ordnungsgemäß früh genug abgeschlossen worden ist. Dann ist das Thema erledigt. Da braucht die Versicherung nicht im Vorfeld bei jedem eingehenden Antrag, zumindest beim ersten Antrag eines Maklers, jedes Mal anfangen zu prüfen, ob es besteht oder nicht. Ich glaube, das könnte man vom Bürokratieaufwand deutlich reduzieren in diesem Bereich.

Die zweite Frage zur Honorarberatung: Ich denke, das würde eine Wettbewerbsverzerrung bringen für Großrisiken, die ja auch gesetzlich definiert sind. Wir haben heute die Situationen, so dass ich sage: Ja, da kann man Honorarberatung machen, aber alles unter diesen definierten Großrisiken, die wir heute haben, halte ich Honorarberatung für den falschen Weg. Es ist wirklich wettbewerbsverzerrend, jede kleine Einheit vom Grunde her müsste damit abgegriffen werden und das schaffen wir einfach nicht.

Abg. Kai Wegner (CDU/CSU): Frau Vorsitzende, ich habe eine Frage an Herrn Möllering vom DIHK, und zwar geht es noch einmal um die Sachkundeprüfung. Ich unterstütze das ausdrücklich, dass die Verantwortung dafür bei den einzelnen IHKs liegen soll, hätte aber trotzdem die Frage, ob es für Sie selbst auch vorstellbar wäre, dass in Zukunft in Form von Beleihungsmodellen eventuell auch woanders diese Prüfungen stattfinden könnten unter Ihrer Aufsicht, so will ich es mal formulieren. Und

die zweite Frage auch in dem Zusammenhang der Sachkundeprüfung. Wir haben ja schon kurz über die Übergangsfristen diskutiert. Schaffen Sie es überhaupt - die einzelnen IHKs in den Regionen - bis zum wahrscheinlichen Inkrafttreten des Gesetzes am 1.04.2007, die Sachkundeprüfung, das Erlaubnisverfahren und das Register zu bewältigen oder ist das ein bisschen kurzfristig?

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Also wir könnten uns natürlich vorstellen, dass es auch andere Arten des Kenntnissnachweises gibt als die Sachkundeprüfung, das hatte ich schon betont. Ob nun die Beleihung der richtige Weg ist, das bezweifle ich, denn die hat gegenüber der Prüfung z. B. in Selbstverwaltung, wie wir sie abnehmen, natürlich den Nachteil, dass sie im Prüfungsverfahren der Fachaufsicht des Staates unterliegen muss. Sie haben am Ende letztlich dann eine Abnahme der Prüfung als staatliche Prüfung, und ich glaube da sind wir viel flexibler und da sind wir eingespielt in diesem Bereich. Aber ich könnte mir durchaus vorstellen, dass man neben der Sachkundeprüfung Zertifizierungssysteme zulässt, aber Beleihung unter Aufsicht der IHK. Ich weiß gar nicht, ob das überhaupt geht, das ist etwas schwierig, da habe ich meine Probleme damit. Es ist eine andere Art von staatlicher Tätigkeit. Was das Inkrafttreten anbelangt, also wir sind etwas in einer schwierigen Situation. Es gibt ja noch nicht das Gesetz, es gibt noch lange nicht die Verordnung. Wir müssen aber schon am 1.04.2007 in der Lage sein, das Register zu führen, die Prüfungen abzunehmen und das Erlaubnisverfahren durchzuführen. Das Erlaubnisverfahren ist ja eine Sache, die auch für uns noch relativ neu ist, die anderen Dinge machen wir schon in anderen Bereichen. Ich kann Ihnen sagen, wir arbeiten seit etwa fünf Monaten, also praktisch seit der Gesetzentwurf herausgekommen ist, daran. Wir sind eigentlich auch schon ganz schön weit und haben eine Musterprüfungsordnung entworfen, wir haben im Prinzip das Registerverfahren klar gemacht, und wir haben

auch schon die Formulare für das Erlaubnisverfahren entworfen. Ich weiß gar nicht aus dem Kopf wie viele es sind, ich glaube es sind 25, das ist eine ganze Menge, was da kommt. Und wenn der Gesetzentwurf so kommt wie er jetzt vorgesehen ist, gehe ich mal davon aus, wir werden es wohl schaffen. Allerdings muss ich Ihnen auch ganz ehrlich sagen, wenn da noch irgendwie etwas dazwischenkommt, dann wird es schwer, denn so ein Register muss ja auch erst einmal Probe gefahren werden bevor man das im Echtbetrieb laufen lassen kann. Also wenn Sie da eine Verlängerung von drei bis vier oder fünf Monaten des Inkrafttretens möglich sähen, käme uns das sehr entgegen, das muss ich ganz ehrlich sagen. Aber wie gesagt, bei mir in der Abteilung arbeiten schon drei Mann ständig an der Sache.

Abg. Kai Wegner (CDU/CSU): Vielen Dank. Ich habe da noch mal eine Nachfrage. Vorhin haben wir ja kurz über produktaccessorische Versicherungen gesprochen und Herr Mertes hat ja auch für den Bankenfachverband schon Stellung genommen. Herr Diels hat auch schon einiges gesagt vom deutschen Reiseverband. Ich würde ganz gerne noch mal auf die Reiseversicherung zu sprechen kommen, Sie haben ausgeschmückt, um welche es da alles geht. Ich möchte noch einmal konkret nachfragen, Herr Diels, wie ist denn die Umsetzung dieser Richtlinie in den anderen EU-Ländern vollzogen worden. In den meisten Ländern, glaube ich, ist sie ja schon in Kraft, wird danach gearbeitet, da würde ich ganz gerne noch mal von Ihnen wissen, wenn Sie die Frage beantworten können, wie genau diese Reiseversicherung in anderen europäischen Ländern behandelt worden sind.

SV Wolfgang Diels (DRV): Ja Herr Wegner, die Frage kann ich beantworten. In allen anderen europäischen Ländern wurde von dieser Ausnahme im Anwendungsbereich in Artikel 1 Kapitel 1 Gebrauch gemacht. Ich habe das vorher vielleicht nur ganz

am Rande erwähnt, es ist aber tatsächlich für uns sehr wichtig, denn gerade die Reiseindustrie steht da in sehr stark grenzübergreifendem Wettbewerb. Wir sind eigentlich europäisch im Wettbewerb, mehr als wir das nun innerhalb Deutschlands sind. Deswegen ist es für uns tatsächlich ein entscheidender Wettbewerbsfaktor, der Reisebüros natürlich sehr hart treffen würde, wenn gerade in Deutschland diese Umsetzung nicht so erfolgen würde wie nicht nur in allen benachbarten Ländern, sondern in allen EU-Staaten. Und den Überblick haben wir relativ komplett, weil die Umsetzungsverfahren in den anderen Ländern weiter vorangeschritten sind, und deswegen kann ich sagen, wir wären die einzigen nach jetzigem Stand der Dinge, die dann anders verfahren würden.

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Einen ganz kleinen Zusatz, Frau Vorsitzende. Wir müssen an eines denken hinsichtlich des Inkrafttretens. Wir müssen ja das Satzungsrecht auch noch verabschieden, und das muss teilweise genehmigt werden, das muss veröffentlicht werden, und das dauert seine Zeit, und das können wir erst machen, wenn das Gesetz praktisch verabschiedet ist. Vorher können wir das nicht machen. Wir können es mal vorbereiten, aber die Verabschiedung kann immer erst dann erfolgen, und dazu brauchen wir die Vollversammlungen, und die tagen ja auch nicht jeden Tag bei uns. Also geben Sie uns etwas mehr Zeit, das würde uns weiterhelfen.

Die **Vorsitzende:** Das heißt mit anderen Worten sie plädieren für zweieinhalb Jahre, oder was?

SV Dr. Jürgen Möllering (DIHK): Na ja, nicht am 1.04.2007 aber so im August, das wäre schon besser.

Abge. Edelgard Bulmahn (SPD): Nicht als Verlängerungszeitraum, so war das jetzt nicht gemeint. Also für den gesamten Zeitraum meinte ich das jetzt. Bis es anfängt, bis zum Inkrafttreten. Dann reden wir nicht über zweieinhalb Jahre sondern über vier Monate höchstens.

SV Wolfgang Diels (DRV): Erlauben Sie bitte, Frau Vorsitzende, ich war auch noch nicht ganz fertig, entschuldigen Sie bitte. Ich komm jetzt locker von der Seite her, aber das ist der rheinisch-kölnische Ansatz, der mir da manchmal als Süddeutschem in die Seite springt. Ich wollte eigentlich nur noch ganz kurz erwähnen, es sind ja auch klare Ausnahmen formuliert, an die man sich halten muss. Man darf ja deswegen einfach nicht plötzlich als Reisebüro alles machen, in Sachen Versicherung, nur weil der Anwendungsbereich der Richtlinie nicht eröffnet ist. Auch hier sind klare Einschränkungen drin, die die Tatbestände einschließlich der dort zulässigen Verfahrensweisen umschreiben. Und es ist selbstverständlich, dass wir das ebenfalls als bindend ansehen, also nicht irgendein Generalpardon oder einen generellen Beratungsverzicht, wie das vorher vielleicht so ein bisschen von der Argumentation geklungen haben könnte, ist unser Anliegen, sondern einfach eine sachgerechte Anwendung, die damit eben auch verhältnismäßig ist für die Reisebüros, bei denen das wie gesagt so um kleinspreisige Dinge und sehr überschaubare Produkte geht.

Abg. Kai Wegner (CDU/CSU): Ich würde gerne noch eine Frage stellen, auch wenn es gerade schon ihrerseits ein Stück weit vertagt wurde, aber interessehalber würde ich sie auch gerne stellen, weil ich das nicht so unwidersprochen stehen lassen will. Wir haben jetzt von den Verbraucherschützern etwas zum Provisionssystem gehört, wir haben etwas von den Beratern zum Provisionssystem gehört und nun würde ich

ganz gerne mal von denjenigen etwas hören, die mit dem Provisionssystem arbeiten, und von daher würde ich vielleicht den GDV einmal bitten. Sie haben ja auch mit dem Kopf Zeichen gegeben, dass Sie gerne dazu etwas sagen würden, hatte ich zumindest das Gefühl. Die Diskussion wird ja sehr zeitnah anschließen, auch wenn es nicht unmittelbar jetzt zu der Richtlinie gehört, würde ich gerne noch mal auch von Ihnen eine Stellungnahme hören.

SV Uwe Laue (GDV): Ich kann mich eigentlich den Ausführungen von Herrn Pulverich in dem Punkt nur anschließen und sehe das genauso. Die Motive für den Abschluss eines Vertrages, in welchem Feld auch immer, sind nicht in erster Linie gesteuert durch Provisionshöhen. Das ist nicht der Fall, sondern ich denke, dass wir dem Bürger so viel zutrauen sollten, das er sachlich genug vergleichen kann, welches Produkt bekomme ich mit welchem Inhalt zu welchem Preis angeboten. Und wenn er diesen Vergleich machen kann, dann ist das auch das Abschlussmotiv, wenn er sich mit einer Entscheidung konfrontiert sieht. Das ist die Situation. Ich glaube, dass das nicht so ist, dass die Provision die Grundlage für Entscheidungen darstellt. Deswegen ist die Offenlegung, auch wenn wir sie über die VVG-Reform in bestimmten Feldern bekommen werden, meines Erachtens nicht notwendig. Das sehe ich so, es ist auch eine besondere Situation, die wir haben, ich will da jetzt nicht den Schirm weiter aufspannen als unbedingt notwendig. In vielen anderen Bereichen werden auch Produkte verkauft ohne Ende. Kein Mensch weiß wie hoch die Abschlusskosten und die Vertriebskosten in diesen Bereichen sind, und kein Mensch fragt danach. Deswegen bleibe ich dabei, das Produkt an sich ist die Vergleichsgrundlage, die der Kunde möglichst transparent braucht und nicht die Abschlusskosten, die eingerechnet sind, und deswegen ist es in meinen Augen auch nicht notwendig.

Die **Vorsitzende**: Gibt es noch weitere Wortmeldungen?

Abg. Klaus Peter Flosbach (CDU/CSU; Finanzausschuss): Ich habe noch eine Frage. Wir haben jetzt die Zugangszulassung. Ich spreche ein Thema aus Sicht des Verbrauchers an. Der Verbraucher sieht, hier ist ein Fachwirt, er ist ein Fachberater, ein Versicherungskaufmann, ein Finanzdienstleister, ein Makler und dann kommt der Berater usw. Das Thema ist zwar angesprochen worden, wie kann ein Verbraucher die Qualität des Einzelnen erkennen oder muss er sich im Grunde am Markt einfach mal umsehen und mal nachfragen, wer ist eigentlich der richtige Berater oder Vermittler für ihn? Zweite Frage – es ist über den Zugang gesprochen worden in der Versicherungsbranche. Bei den einen Firmenvertretern scheint es kein Problem zu sein. Wie ist es bei den Finanzdienstleistern, die ja im Grunde erst die Prüfung ablegen? Wie sieht es aus mit den jungen, die von einer Fachhochschule kommen oder von einer Uni, die sagen, genau dieses Berufsbild passt mir. Wie können die in den Markt eingeführt werden, müssen sie bei den freien Finanzdienstleistern zunächst als Angestellte arbeiten, können die unter dem Haftungsdach des Finanzdienstleisters arbeiten? Diese Frage möchte ich an Herrn Prof. Thiel und an Herrn Rottenbacher stellen.

SV Prof. Dr. Rolf W. Thiel (VOTUM): Wir haben ja bestimmte Vermittlertypen, drei sind im Wesentlichen angesprochen im Gesetz. Jetzt bringen Sie Finanzdienstleister mit hinein, das ist jetzt kein „terminus technicus“ – da habe ich Mühe, damit umzugehen, auf ihre Fragestellung des Finanzdienstleisters. Aber ich will mich gerne der Frage zuwenden, wie kann ich erkennen, welche Qualität der einzelne Vermittler hat. Das stellt mich vor eine schwierige Frage. Ich habe einmal Checklisten entwickelt,

wie durch gezielte Fragestellung und Überprüfung des Verhaltens tatsächlich die Qualität des Vermittlers, sei er Makler usw. – das spielt jetzt gar keine Rolle - tatsächlich identifiziert werden kann. Solche Checklisten habe ich entwickelt und veröffentlicht. Ich kann sie hier aber jetzt nicht alle wiedergeben. Deshalb intensive Beratung, klare Hinweise, die „kontra Qualität sprechen“, z. B. Produktabschluss im ersten Termin usw. Aber sonst ist es eine Frage der Überprüfung und Verifizierung der Qualität, indem ich die Kompetenz einfach überprüfe. Möglichst viele Fragen stellen und beobachten, mit welcher Kompetenz das beantwortet wird, und vor allen Dingen, und das denke ich ist ein Qualitätsprüfungskriterium, arbeitet der Vermittler in Richtung Produktverkauf oder arbeitet er wirklich daran, dem Kunden nach seinen Wünschen und Bedürfnissen individuell zugeschnittene Deckungskonzepte zu offerieren.

SV Frank Rottenbacher (AfW): Vielleicht zu dem Weg des Uni-Absolventen. In dem Bereich des Vermittlertums, da wird sich ja sicher der Tippgeber durchsetzen, dass man dort erst einmal neue Leute an Bord nimmt, die die Kontakte aufnehmen, am Ende der Beratung muss ja immer einer den Vertrag unterschreiben, der den 34d dann auch in der Tasche hat. Also man muss die Leute langsam heranzuführen, das ist so wie beim Taxischein, ich darf erst vermitteln, wenn ich die Qualifikation abgeschlossen habe und wenn ich aus der Universität komme und auch wenn ich BWL studiert habe, muss ich damit ja nicht unbedingt die hohe Fachkompetenz in Versicherungsthemen haben. Insofern begrüßen wir schon, dass dort die Sachkundeprüfung auch für Uni-Absolventen verlangt wird. Wir müssen sie aber eben sukzessive an die Vermittlung heranzuführen, da bleibt uns gar nichts anderes übrig, weil wir auch, da komme ich auf mein Statement von vor ein paar Minuten zurück, ja nur vier Prüfungstermine im Jahr haben, womit dann danach die Vermittler oder die zukünftigen Vermittler zur IHK gehen können.

SV Josef Beutelmann (BWV): Da muss ich doch noch etwas dazu sagen. Also die vier waren bisher Standard, das ist richtig aber je nach Bedarf werden wir sicherlich in der Lage sein, das auch aufzustocken. Und gerade für die Übergangszeit werden wir mehr anbieten, das wird sich allein schon aufgrund der Nachfrage ergeben. Wir können doch nicht sagen, nein, wir prüfen die nicht – das funktioniert doch nicht.

Darf ich aber vielleicht auch noch mal etwas sagen zu diesem Diplomkaufmann oder Diplombetriebswirt. Es gibt ja eine spezielle Bezeichnung, Diplombetriebswirt beispielsweise, oder Bachelor oder Fachbereichversicherungen oder Berufsakademie. Der darf sofort, alle anderen müssen entweder die Ausbildung machen, und da gibt es ja beispielsweise bei freien Betrieben heute schon eine Blockausbildung, die jetzt nach drei Monaten die BBV-Ausbildung sofort machen und zwar mit jungen Uni-Absolventen. Die werden also per Block ausgebildet, per BBV-Prüfung und machen dann die Prüfung und können dann verkaufen. Das ist also die eine Variante, das ist heute üblich. Die andere Variante ist hier gesagt worden, als Tippgeber zunächst zu arbeiten, die nächste wäre auch gerade für junge Absolventen sich als gebundener Vermittler zunächst einmal zu bewegen. Da hat man nämlich die Möglichkeit dort ganz normal die entsprechende Prüfung zu machen und in dem Sinne denke ich gibt es viele Möglichkeiten auch für junge Uni-Absolventen, im Versicherungsbereich tätig zu werden.

SV Dieter Oeljaer (BVBG): Frau Vorsitzende, meine Herren, wenn man die Eingangsvoraussetzungen nimmt und es mit einer Führerscheinprüfung vergleicht, dann ist es so, dass jeder den Führerschein hat. Das ist keine Frage, ob er fahren kann, ob er unfallfrei fährt, das ist eine ganz andere Frage. Und so ist es auch mit den Eingangsvoraussetzungen zu diesen Berufen. Ich darf es an unserem Berufsbild klar-

machen. Der Endverbraucher konnte sicher sein aufgrund der gerichtlichen Zulassung, dass ein, in der Regel Landgerichtspräsident sich über die fachliche Qualifikation eines Versicherungsberaters kundig gemacht hat, und der Versicherungsberater selbst teilweise schriftliche, teilweise mündliche Prüfungen zugegebenermaßen nicht koordiniert aber immerhin vor den zuständigen Landgerichten absolvieren musste. Und das ist ein Verfahren, bei dem auch ein Kunde nachvollziehen kann, welche Qualifikationen ein separater Status eben dann hat, der leider eben jetzt durch diese Richtlinie entfällt.

Abge. Lena Strothman (CDU/CSU): Eine abschließende Frage noch an die Bausparkassen und den Bankenverband. Die Richtlinie sieht nun keinen Ausschluss von Bausparkassen und Banken vor. In wie weit tangiert Sie jetzt der Gesetzesentwurf?

SV RA Gernot Rößler (VdPB): Vielen Dank für die Frage. Der Gesetzesentwurf betrifft uns am Rande, also wir begrüßen grundsätzlich diese Unterteilung zwischen gebundenen und ungebundenen Vermittlern. Es ist aber so, dass die Bausparkassen-Außendienstleute in der Regel auch gerade in Verbänden oder in Finanzkonzernen Versicherungen mit vermitteln, so dass sich dort das Modell des gebundenen Versicherungsvermittlers anbietet und die Versicherung dann also quasi den Part der Registrierer und Ausbilder usw. übernehmen. Also das passt für uns ganz hervorragend und berücksichtigt also die gewachsenen Strukturen im Bausparkassenvertrieb.

Die **Vorsitzende:** Vielen Dank Herr Rößler, jetzt hat Herr Mertens noch das Wort.

SV RA Maximilian Mertes (Bankenfachverband e. V.): Im Kfz-Handel, haben wir ungefähr 41.000 Gewerbebetriebe mit 500.000 Beschäftigten, denen eine wesentliche Ertragsquelle wegfallen könnte, und im Einzelhandel sind es alleine in unserem Geschäftsbereich, in unseren Banken, über 100.000 Kooperationen, die von dieser Regelung profitieren. Also der Hintergrund ist schon, dass wir da in ganz erheblichem Umfang betroffen sind, den jetzigen Regelungen aber vollkommen zustimmen. Da muss man wirklich den Gesetzgeber auch einmal loben. Zu der einen Ausnahme, was der Bundesrat angeregt hatte, die Erweiterung von Verbraucherdarlehen auf Leasingverträge, gerade im Kfz-Handel, muss ich sagen, das ist von hoher Bedeutung, weil einfach unnötige Wettbewerbsverzerrungen dadurch vermieden werden. Das wären die wichtigsten Punkte.

Die **Vorsitzende:** Dann bedanke ich mich bei allen ganz herzlich, sowohl bei den Kolleginnen und Kollegen, aber vor allen Dingen bei Ihnen, sehr geehrte Herren Sachverständigen. Sie haben anhand der doch denke ich sehr lebhaften Diskussion festgestellt, dass wir hier nicht nur eine formelle Anhörung durchgeführt haben, der Form halber, sondern dass es hier wirklich noch erheblichen Beratungsbedarf gab, aber ich denke die Beratung hat uns auch wirklich ganz wichtige und wertvolle Hinweise gegeben. Deshalb ganz herzlichen Dank an Sie.

bi/hü/li/mi/pu/zo

Ende der Sitzung: 16.55 Uhr