

zung zu verbessern und Ineffizienzen aus dem Markt zu nehmen.“

Künftig will Gewerbeversicherung²⁴ die Dienstleistungen für die Versicherer noch erheblich erweitern. Brokamp plant, die Gesellschaften bei der Produktentwicklung und Tarifierung zu unterstützen – nicht zuletzt über die Nutzung der vorhandenen Kundendaten und der Möglichkeiten, die Big Data im Internet bietet. Bei der Produktentwicklung über die Plattform sieht sich das Unternehmen als Dienstleister der Versicherer, nicht als Assekurateur.

Momentan laufe erst rd. 5% des gesamten Gewerbegeschäftes in Deutschland online ab. Hier gebe es noch ein gewaltiges Potenzial. Gleichzeitig bleibe aber die Bedeutung des persönlichen Maklerkontaktes wichtig: Viele vor allem kleinere Gewerbetreibende legten auch künftig Wert auf einen direkten Ansprechpartner für ihre Probleme. Mithilfe der Plattform werde der Makler in die Lage versetzt, das tatsächlich zu leisten. Das Geschäft bleibe also beim Makler: „Wir sind keine Bedrohung für die Makler, sondern Partner und setzen auf einen kooperativen Ansatz.“

Finanziert wird das Unternehmen aktuell vor allem über die Software-Lizenzen, die Makler und Pools für die Nutzung zahlen. Gewerbeversicherung²⁴ arbeitet mit zehn der 15 großen Pools zusammen, so Brokamp. Von den 20 Mitarbeitern des Unternehmens hätten rd. zwei Drittel einschlägiges Versicherungs-Know-how. Man sei zwar als Makler registriert, aber nur am Rande als Vermittler aktiv. Von den Versicherern kommen momentan die Overhead-Prämien für die Platzierung von standardisierten Verträgen über die Plattform.

In den nächsten fünf bis zehn Jahren will das Unternehmen zur dominierenden Plattform der Gewerbeversicherung werden. Außerdem will Brokamp das Geschäftsmodell deutlich erweitern. Auch Industrieversicherungen sollen künftig angeboten werden. Er denkt dabei an maßgeschneiderte Konzepte, die in Kooperation mit Rückversicherern angeboten werden. „Wir wollen eine digitale Lösung inklusive Rückversicherung auch für Industrierisiken“ Grundsätzlich sei alles standardisierbar, auch die Industrieversicherung.

Prof. Dr. Matthias Beenken / Hans-Ludger Sandkühler

Problematische Eile in der IDD-Umsetzung

Wegen der Bundestagswahl im September 2017 setzt sich die Bundesregierung bei der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)¹ unter erheblichen Zeitdruck. Infolgedessen weist der am 18.1.2017 vom Bundeskabinett verabschiedete Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der IDD² einige Mängel und Lücken auf. Die angekündigte „1:1-Umsetzung“ ist der bisherige Entwurf nicht. Und auch die gleichzeitig beabsichtigte Förderung der Honorarberatung wird so nur schwer gelingen.

Der lang erwartete Referentenentwurf für das IDD-Umsetzungsgesetz wurde am 21.11.2016 vorgelegt³ und rief eine Flut von Stellungnahmen hervor. Sechs Bundesländer sowie 35 Verbände und Personen äußerten sich dazu. Insbesondere Maklerverbände kritisierten den Entwurf der Neuordnung der gewerblichen Erlaubnistatbestände für Versicherungsvermittler und Versicherungsberater.

Hintergrund ist, dass mit dem IDD-Umsetzungsgesetz zusätzlich das im Koalitionsvertrag der Großen Koalition verankerte Ziel für den Versicherungsbereich erreicht werden soll, die Honorarberatung zu fördern. Ein drittes Ziel des Gesetzes ist die Regelung des umstrittenen Provisionsabgabeverbots.⁴ Mit dem Regierungsentwurf wurde als vierter Bestandteil eine Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes ergänzt, die durch eine EU-Verordnung notwendig wurde, aber keinen speziellen Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrieb aufweist.

Honorarvermittlung bei Nicht-Verbrauchern weiter zulässig

Die Kritik der Maklerverbände an der geplanten scharfen Grenze zwischen Provisionsvermittlung durch den gewerblichen Berufsstand Versicherungsvermittler einerseits und Honorarberatung und -vermittlung durch den gewerblichen Berufsstand Versicherungsberater andererseits wurde teilweise berücksichtigt. Der ursprüngliche Entwurf hätte Versicherungsmakler gezwungen, entweder die Gewerbeerlaubnis gegen diejenige eines Versicherungsberaters einzutauschen oder auf eine Vermittlung von Nettotarifen gegen Honorar vollständig zu verzichten. Das wäre insbesondere im Industrie- und Gewerbegeschäft kaum umsetzbar gewesen, wo die Vermittlung von Nettotarifen gegen ein erfolgsabhängiges und umsatzbezogenes Honorar längst verbreitet ist. Unlogisch er-

schien zudem, dass trotzdem der Versicherungsmakler weiterhin die Rechtsberatungserlaubnis gegen Honorar im Nicht-Verbraucher- und Belegschaftsgeschäft behalten sollte.

Nach dem Regierungsentwurf soll nun die einem Versicherungsmakler erteilte Erlaubnis zusätzlich zu der – unveränderten – Rechtsberatungsbefugnis auch die Befugnis beinhalten, Dritten, die nicht Verbraucher sind, gegen gesondertes Entgelt Versicherungen zu vermitteln. Im Geschäft mit Verbrauchern soll es dagegen bei dem neuen Honorarannahmeverbot bleiben. Auch wenn dieser Schritt zu begrüßen ist, so bedeutet er immer noch, dass das zarte Pflänzchen der Honorarvermittlung im Verbrauchergeschäft damit beerdigt würde. Gerade im Bereich der Lebensversicherung hat dieses zwar noch keine hohen Marktanteile erreicht,⁵ aber dem Koalitionsziel der Förderung der Honorarberatung kommt ein Verbot dieser Marktnische jedenfalls nicht entgegen.

Umstiegsförderung für Makler

Offenkundig wird eher das Ziel verfolgt, die mit rund 300 Erlaubnisträgern bisher sehr geringe Zahl von Versicherungsberatern⁶ zu steigern. Dazu soll auch eine im Regierungsentwurf ergänzte neue Übergangsregelung dienen. Durch sie soll der Umstieg vom Provisions-Makler zum Honorar-Berater erleichtert werden. Danach kann der Versicherungsberater nach Umtausch seiner vorherigen Makler-Erlaubnis weiterhin Provisionen/Courtageansprüche vereinnahmen, die in seiner vorherigen Tätig-

Prof. Dr. Matthias Beenken,
Fachhochschule Dortmund
Hans-Ludger Sandkühler
Rechtsanwalt, Kanzlei Sandkühler Schirmer Rechtsanwälte,
Bochum/Berlin

keit begründet wurden. Dabei geht es um laufende Provisionen/Courtage.

Umgekehrt dürfen Versicherungsmakler Honoraranprüche gegen Verbraucher nur weiterhin vereinnahmen, wenn diese vor dem 18.1.2017 begründet wurden. Das betrifft sowohl Vermittlungshonorare für die Vermittlung von Nettotarifen als wohl auch sonstige Honorare, die in den letzten Jahren von Marktbegleitern beispielsweise in Zusammenhang mit „Servicekonzepten“ entwickelt und beworben wurden. Damit sollten besondere Dienstleistungen eines Versicherungsmaklers finanziert werden, die mit der Courtage als nicht oder nicht hinreichend abgedeckt angesehen werden. Die Abgrenzung zwischen den mit der Courtage abgegoltenen Leistungen eines Maklers und „zusätzlichen Dienstleistungen“ ist dabei teilweise durchaus umstritten.

Komplexität der Regulierung führt zu Brüchen

Der Regierungsentwurf soll die europäischen Vorgaben weitgehend 1:1 umsetzen. Tatsächlich aber bleibt er an einigen Stellen hinter der IDD zurück. Das ist wohl keine Absicht, sondern eher der Komplexität sowohl der Richtlinie als auch des deutschen Regulierungsansatzes geschuldet, der sich auf die drei Säulen Gewerberecht (Marktzugang der Vermittler), Versicherungsaufsichtsrecht (Marktzugang der Vermittler über die Versicherer) sowie Versicherungsvertragsrecht (Marktverhalten der Versicherer und Vermittler) stützt. Die Richtlinie sieht eine Ausweitung des bisherigen Anwendungsbereichs neben dem Versicherungsvertrieb durch Vermittler auch auf denjenigen der Versicherer (Direktvertrieb) vor.

Der Entwurf streicht die bisherigen Ausnahmen von der Beratungs- und Dokumentationspflicht für Versicherer bei Verträgen, die im Wege des Fernabsatzes geschlossen oder von Versicherungsmaklern vermittelt sind, § 6 Abs. 6 VVG. Damit korrespondierend gibt es Erleichterungen beim Verzicht auf Beratung und/oder Dokumentation: Textform statt Schriftform wie bisher. Allerdings nur für Versicherer. Unklar bleibt in diesem Zusammenhang, warum die Ausnahme des Versicherers von den Beratungs- und Dokumentationspflichten bei Maklervermitteltem Geschäft gestrichen wird. Das kann als eine parallele Beratungspflicht

Table: Exemplarischer Überblick über Änderungen des Regierungsentwurfs vom 18.1.2017 gegenüber dem Referentenentwurf vom 21.11.2016

Normierungsgegenstand RegEntwurf/ RefEntwurf*	Norm RegEntwurf vom 18.1.2017	Inhaltliche Aussage nach RefEntwurf 21.11.2016	Inhaltliche Aussage nach RegEntwurf 18.1.2017
Provisionsannahmegebot Vermittler	§ 34d Abs. 1 S. 4 GewO	Vermittler darf sich nur durch ein VU* vergüten lassen	Vermittler darf sich nur „mittelbar oder unmittelbar“ durch ein VU vergüten lassen, womit auch Provisionszahlungen von Ober- an Untervermittler zulässig bleiben
Honorarannahmeverbot Vermittler	§ 34d Abs. 1 S. 7 GewO	Vermittler dürfen keine Honorare annehmen, Makler nur für Rechtsberatung gegenüber Nicht-Verbrauchern	Makler dürfen zusätzlich Vermittlungs-Honorare nur gegenüber Nicht-Verbrauchern annehmen
Bezeichnung Versicherungsberater	§ 34d Abs. 2 GewO	„Honorar-Versicherungsberater“	wie bisher „Versicherungsberater“
Sachkundenachweis natürlicher Personen	§ 34d Abs. 5 S. 5 GewO		Klarstellung, dass die Sachkunde nicht auf Dritte delegierbar ist
Weiterbildungsnachweis	§ 34d Abs. 9 S. 3 GewO	Alle Vermittler und deren Angestellte müssen sich weiterbilden	Bei juristischen Personen kann die Weiterbildung auf eine angemessene Zahl von vertretungsberechtigten und aufsichtsbefugten Personen delegiert werden
Übergangsregelungen	§ 156 GewO	Aufgehoben	Mit neuem Inhalt: - Automatische Überleitung der alten in die neue Versicherungsberatererlaubnis, - Bei Wechsel von Vermittler zu Berater Recht auf Beibehaltung alter, laufender Provisionsansprüche - Recht auf Beibehaltung alter Honoraransprüche gegenüber Verbrauchern durch Vermittler, sofern vor 18.1.2017 begründet.
Produktfreigabeverfahren	§ 23 Abs. 1a-1d VAG		Klarstellung in der Begründung, dass das Verfahren nur für ab Inkrafttreten des Gesetzes neu konzipierte und vertriebene Produkte gilt
Fernabsatz	§ 6 Abs. 3 VVG		Verzichtsrecht des Kunden bei Fernabsatzverträgen in Text- statt in Schriftform, nur für Versicherer

*Erläuterungen: RegEntwurf = Regierungsentwurf; RefEntwurf = Referentenentwurf; VU=Versicherungsunternehmen

der beiden gegensätzlichen Marktparteien Makler und Versicherer interpretiert werden, auch wenn die Gesetzesbegründung dies anders darstellt. Dann wäre

aber die bisherige Regelung in § 6 Abs. 6 VVG insoweit fehlerhaft gewesen. Wie auch immer, eine kongruente Umsetzung des Art. 20 IDD müsste anders aussehen.

Abbildung 1: Auszugsweiser Überblick über Regelungsinhalte des IDD-Umsetzungsgesetzes im Vergleich zur IDD (Bitte 3-spaltig wenn möglich)

	VU (+ Angestellte)	Vermittler (+ Angestellte)		
		Erlaubnisfrei/Erlaubnisbefreit	Mit Erlaubnis	Bagatelld*
Marktzugangsregeln				
Qualifizierung (Art. 10 IDD)	Durch VU (§ 48 Abs. 2 VAG)	Durch VU (§ 48 Abs. 2 VAG-E)	Durch IHK (§ 34d Abs. 1 GewO)	./.
Weiterbildung (Art. 10 IDD)	Durch VU (§ 48 Abs. 2 VAG)	Durch VU (§ 48 Abs. 2 VAG-E)	Durch wen: unklar (§§ 34d Abs. 9, 34e Abs. 1 S. 1 Nr. 2c GewO)	./.
Marktverhaltensregeln				
Anwendungsbereich (Art. 2 IDD)	Einbeziehung Direktvertrieb (Streichung § 6 Abs. 6 VVG)	Einbeziehung Direktvertrieb (§ 34d Abs. 1 GewO)	Einbeziehung Direktvertrieb (§ 34d Abs. 1 GewO)	./.
Beratungsverzicht im Direktvertrieb	Textform (§ 6 Abs. 3 VVG)	Schriftform (wie bisher)	Schriftform (wie bisher)	
Wohlverhaltensregeln (Art. 17 Abs. 1 IDD)	§ 1a VVG	§ 1a i.V.m. § 59 Abs. 1 VVG	§ 1a i.V.m. § 59 VVG	
Vertriebssteuerung (Art. 17 Abs. 3 IDD)	§ 48a VAG	– fehlt –	– fehlt –	
Offenlegung Vergütungsart (Art. 19 IDD)	– nicht betroffen –	§ 34e Abs. 1 Nr. 2a GewO	§ 34e Abs. 1 Nr. 2a GewO	
Erweiterte Beratungsgrundlage Makler (Art. 19 IDD)	– nicht betroffen –	– nicht betroffen –	– fehlt –	
Standards bei Vertrieb ohne Beratung (Art. 20 IDD)	– fehlt –	– fehlt –	– fehlt –	
Querverkäufe (Art. 24 IDD)	§ 7a VVG	§ 7a i.V.m. § 59 Abs. 1 VVG	§ 7a i.V.m. § 59 Abs. 1 VVG	
Produktgenehmigungsverfahren (Art. 25 IDD)	§ 23 Abs. 1a-1d VVG	– über VU abgedeckt (?) –	– fehlt –	
Versicherungsanlageprodukte (Art. 26-30 IDD)	§§ 48a Abs. 2, 6; 332 Abs. 3 Nr. 3 VAG §§ 7b, 7c VAG	§§ 7b, 7c VAG i.V.m. § 59 Abs. 1 VVG	§§ 7b, 7c VAG i.V.m. § 59 Abs. 1 VVG	
Sanktionen (Art. 31-36 IDD)	– teilweise § 332 Abs. 5 VAG –	§§ 34d Abs. 11; 144; 147c GewO	§§ 34d Abs. 11; 144; 147c GewO	*Selbstständig, aber nicht gewerbsmäßig tätig

Vier Gruppen von Betroffenen

Es gibt eine Reihe Regelungen, die beide „Versicherungsvertreiber“ gemeinsam betreffen und andere, die zumeist nur den Versicherungsvermittler betreffen. Innerhalb der Vermittler müssen zudem drei Teilgruppen differenziert werden: Erstens die erlaubnisfreien gebundenen Vertreter sowie die auf Antrag von der Erlaubnispflicht befreiten Vermittler eines Versicherers, die unter dem Haftungsdach des Versicherers erstqualifiziert, weitergebildet und überwacht werden. Zweitens die Vermittler mit Gewerbeerlaubnis, die eigenständigen gewerberechtlichen Pflichten unterliegen.

Drittens die Gruppe der zwar selbstständigen, nicht aber gewerbsmäßigen Vermittler. Darunter ist eine nicht näher bekannte Zahl von nebenberuflichen Vermittlern zu fassen, die unter den seinerzeit in einem Gewerbebeschluss vorgeschlagenen Bagatellgrenzen der Gewerbsmäßigkeit agieren. Auch wenn deren Marktbedeutung gering sein dürfte, segeln sie ständig unterhalb des Radars des gewerberechtlichen Regulierungsansatzes. Mit der IDD dürfte das schwer vereinbar sein. Und ob dieser semiprofessionelle Vermittlerstatus den heutigen Anforderungen eines komplexen Berufsbildes so angemessen ist, dass man ihn erhalten muss, darf auch bezweifelt werden.

Regelungslücke in der Vertriebssteuerung

Einige IDD-Regelungen werden nicht hinreichend umgesetzt. Nach Artikel 17 Abs. 3 IDD muss sichergestellt werden, „dass Versicherungsvertreiber nicht in einer Weise vergütet werden oder die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert“. Diese Vorschrift wird nur an Versicherer adressiert über § 48a VAG umgesetzt, eine vergleichbare Regelung in der Gewerbeordnung für Vermittler und deren Angestellte fehlt.

Damit droht eine Regelungslücke, wenn der Versicherer zwar Vergütungen, Verkaufsziele und sonstigen Anreize sowohl gegenüber den eigenen Außendienstangestellten als auch Vermittlern frei von Interessenkonflikten gestaltet, der Vermittler seinerseits aber konfliktträchtige Vergütungen, Verkaufsziele und sonstige Anreize gegenüber seinen Untervermittlern und An-

gestellten einsetzt. Zudem reicht die Vorgabe des § 48a Abs. 1 S. 2 VAG gegenüber Mehrfachvertretern und Maklern überhaupt nicht aus, die im Zweifel aus verschiedenen Versichererangeboten eine Auswahl treffen. Jeder einzelne Versicherer mag dann für sich gesehen konfliktfreie Anreize gestalten, aber daraus muss noch keine konfliktfreie Gesamtlösung für den Kunden entstehen.

Müssen Makler den Markt nicht selbst kennen?

Der Regierungsentwurf enthält keine Änderung zur Beratungsgrundlage des Maklers nach § 60 Abs. 1 S. 1 VVG oder eine Erläuterung dazu in der Begründung. Nach Artikel 19 Abs. 1 S. 1 Buchst. c Unterbuchst. iii IDD soll der Versicherungsmakler über die bisherige Formulierung der EU-Vermittlerrichtlinie hinaus nicht nur eine „ausgewogene“, sondern zusätzlich eine „persönliche Untersuchung“ des Marktes leisten, auf die er seinen Rat stützt.

In der Begründung zum Vermittlergesetz war noch ausgeführt worden, „welche Anforderungen sich im Einzelnen für Art und Umfang der vom Versicherungsmakler vorzunehmenden Marktuntersuchung ergeben, bestimmt sich jeweils nach den Umständen des Einzelfalls, insbesondere nach den Marktverhältnissen in dem Versicherungsbereich, auf die sich die Empfehlung gegenüber dem Kunden bezieht. Es kann auch die Durchführung regelmäßiger Marktuntersuchungen ausreichen, die nicht für jeden einzelnen Kunden wiederholt werden muss.“⁹ Ob die neue Anforderung der IDD bereits hinreichend im jetzigen § 60 VVG abgebildet ist, müsste wenigstens in der Gesetzesbegründung diskutiert werden.

IDD sieht andere Standards bei Vertrieb mit und ohne Beratung vor

Völlig unverständlich ist vor allem, warum der Regierungsentwurf die Vorgaben des Art. 20 IDD nicht kongruent umsetzt. Die Beratungs- und Dokumentationspflichten des Versicherers (§ 6 VVG) werden nur geringfügig und die der Vermittlers (§ 61 VVG) gar nicht angepasst. Im Vergleich zu Art. 20 IDD sind die im VVG geregelten Beratungs- und Dokumentationspflichten eingeschränkt. So wird der Umfang der Befragungs-, Beratungs-, Begründungs- und Dokumentationspflichten vom Anlass abhängig gemacht, der wiederum durch die

drei Merkmale Schwierigkeit, den angebotenen Vertrag zu verstehen, Person und Situation des Kunden bestimmt wird. Damit kann allerdings der Versicherungsvertreiber eine starke Beschränkung des Beratungsumfangs auf ein einzelnes Versicherungsprodukt begründen, selbst wenn dieses gar nicht vorrangig für den Kunden geeignet ist, wie das Beispiel des Angebots einer Unfallversicherung in Abbildung 2 zeigt.

Des Weiteren soll sich der Beratungsaufwand nach einem angemessenen Verhältnis zu der Versicherungsprämie eingrenzen lassen. Der seinerzeitigen Regierungsbegründung ließ sich zwar entnehmen, dass dies nicht als Entschuldigung für eine unzureichende Beratung herhalten kann.¹⁰ Gleichwohl kann diese Einschränkung so verstanden werden, dass der Versicherungsvertreiber nicht zwingend weiter ausholen und eine umfassendere Bedarfssituation ausleuchten muss, selbst wenn dies wie im o.g. Beispiel des Wunsches nach einer Einkommenssicherung im Interesse des Kunden wäre, der aus fachlicher Sicht vorrangig eine Berufsunfähigkeitsversicherung benötigt.

Schließlich kann dies sogar noch durch ein Verzichtsrecht eingeschränkt werden, mit dem die Nachweismöglichkeit einer Falschberatung für den Kunden erheblich erschwert wird.

Artikel 20 IDD dagegen geht davon aus, dass selbst dann, wenn wie im Direktvertrieb wohl üblich keine Beratung angeboten werden soll, eine unbedingte und nicht einschränkbare Pflicht besteht, die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu ermitteln, das Vertragsangebot diesen Wünschen und Bedürfnissen entsprechend auszuwählen sowie objektive und verständliche Informationen dazu zu erteilen, „damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann“. Die Beratung ist nach Ansicht der Richtlinie ein ergänzendes, nicht aber notwendiges Angebot. Sie soll „eine persönliche Empfehlung“ sein, „in der erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht“.

Mit anderen Worten kann ein Beibehalten der gegenwärtigen Regelung der Beratungs- und Dokumentationspflichten dazu führen, dass die geschilderte unbedingte Frage-, Informations- und Anpassungspflicht des Angebots an die Wünsche und

Bedürfnisse des Kunden umgangen werden kann.

Deckungskonzeptentwickler übersehen?

Nicht vollständig umgesetzt ist zudem Artikel 25 IDD, der als Aufsichts- und Lenkungsanforderungen insbesondere ein Produktgenehmigungsverfahren verlangt. Adressat sind „Versicherungsunternehmen und -vermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren“. Tatsächlich findet sich in einem neuen § 23 Abs. 1a bis 1d VAG nur der Versicherer als Adressat.

Nicht selten werden Versicherungsprodukte von Vermittlern konzipiert und in den Vertrieb gebracht. Beispiele sind

- Industriemakler oder technische Versicherungsmakler, die eigene Versicherungsbedingungen (Wordings) und Quotierungsvorschläge entwickeln,
- Assekuradeure, die als Vertreter mit besonders weitreichender Vollmacht eines Versicherers für diesen Tarife und Produkte entwickeln und das Underwriting betreiben,
- Deckungskonzeptmakler, Maklerpools, die eigene Deckungskonzepte entwickeln,
- vereinzelt auch Versicherungsvertreter, die für spezielle Nischen eigene Deckungskonzepte entwickeln.

Bei erlaubnisfreien, gebundenen Ausschließlichkeitsvertretern kann man möglicherweise davon ausgehen, dass durch die enge Bindung an ein Versicherungsunternehmen die im Gesetzentwurf als Produktfreigabeverfahren bezeichnete Pflicht zwischen Versicherer und Vertreter unter der uneingeschränkten Haftungsübernahme des Versicherers nach eigenen Vorstellungen verteilt werden kann.

Schwieriger könnte das bei nicht mehr unter uneingeschränkter, sondern nur gehilfenhaftungsrechtlicher Verantwortung eines Versicherers stehenden Ausschließlichkeitsvertretern mit eigener Gewerbeermittlung aussehen.

Überhaupt nicht praktikabel ist der Ansatz bei Mehrfachvertretern und bei Maklern. Wesen eines vermittlerentwickelten Deckungskonzeptes ist es in der Regel, dass der risikotragende Versicherer austauschbar ist. Nicht selten werden sogar von vornherein mehrere Versicherer als mögliche Risikoträger in ein vermittlerentwickeltes

Abbildung 2: Vergleich des möglichen Ablaufs einer Beratung nach aktuellen VVG-Vorgaben und nach Vorgaben der IDD

Anlass: Versichererwerbung für eine Unfallversicherung	
Möglicher Ablauf nach VVG	Möglicher Ablauf nach IDD
Pflicht: Wünsche und Bedürfnisse (W+B) ermitteln <ul style="list-style-type: none"> - W: Kunde wünscht Informationen zum Angebot - B: Unfallbegriff schwer zu verstehen 	Pflicht: Wünsche und Bedürfnisse (W+B) ermitteln <ul style="list-style-type: none"> - W: Kunde wünscht Einkommenssicherung, kennt aber Risiko Berufsunfähigkeit nicht - B: Unfallbegriff schwer zu verstehen
Filter 1: Nur, soweit Anlass besteht <ul style="list-style-type: none"> - Informationen zu Person und Situation für Angebot nötig 	<ul style="list-style-type: none"> - Informationen zu Person und Situation für Angebot nötig
Ergebnis: <ul style="list-style-type: none"> - Fragen zu Alter, Beruf etc. - Erläuterung Unfallbegriff 	Ergebnis: <ul style="list-style-type: none"> - Fragen zu Alter, Beruf etc. - Erläuterung Berufsunfähigkeit und ihrer Ursachen - Erläuterung des Teilrisikos Unfall
Filter 2: Angemessenes Verhältnis Aufwand : Prämie <ul style="list-style-type: none"> - 100 € Nettoprämie x 50% Provision = 50 € - 50 € Provision : 100 € Stundensatz = 0,5 Stunden Beratungsaufwand 	Pflicht: Angebotener Vertrag muss W+B entsprechen <ul style="list-style-type: none"> - Kunde benötigt Berufsunfähigkeitsvers. - Ggf. ergänzend eine Unfallversicherung
Ergebnis: <ul style="list-style-type: none"> - Ermittlung und Erläuterung eines Standardangebots 	Ergebnis: <ul style="list-style-type: none"> - Kunde erhält Angebot Berufsunfähigkeits- und Unfallversicherung
Filter 3: Verzichtsrrecht <ul style="list-style-type: none"> - Verzicht auf Dokumentation angeraten wegen hohem Aufwand 	Filter 1: Wird Beratung angeboten? <ul style="list-style-type: none"> - Vermittler teilt mit, Beratung anzubieten
Ergebnis: <ul style="list-style-type: none"> - Kunde schließt Unfallversicherung ab - Bei Eintritt einer Berufsunfähigkeit durch Krankheit ist er unversichert - Nachweis der Falschberatung erschwert 	Ergebnis: <ul style="list-style-type: none"> - Kunde erhält Empfehlung, warum Angebot seinen W+B am besten entspricht

Deckungskonzept aufgenommen. Hier sind Konflikte vorprogrammiert, welcher Versicherer die Verantwortung für das Produktfreigabeverfahren gegenüber der Versicherungsaufsicht übernehmen soll. Aus diesem Grund erscheint es nur praktikabel, das Produktfreigabeverfahren auf betroffene Vermittler ausdrücklich auszudehnen, was vermutlich am ehesten im Gewerbebereich zu verankern wäre.

Fazit

Die IDD stellt Deutschland vor eine große Herausforderung. Die überaus umfangreiche, in sich nicht widerspruchsfreie Richtlinie¹¹ in ein bestehendes System aus ineinander verschränkten Vorschriften des Gewerbe-, Versicherungsaufsichts- und Versicherungsvertragsrechts einzuarbeiten, ist eine schwierige Übung.

Hinzu kommt die Unsicherheit, wie die Delegierten Rechtsakte aussehen werden, die Brüssel ergänzend und mit unmittelbarer Wirkung gegen die betroffenen Wirtschaftssubjekte erlassen wird. Die Europäische Versicherungsaufsichtsbehörde EIO-PA hat hierfür am 1. Februar 2017 Vorschläge an die EU-Kommission übermittelt.¹²

Die Bundestagswahl im Herbst erhöht den Zeitdruck unnötig. Das senkt auch den Willen, das System grundlegend neu zu denken und beispielsweise die unzureichende Marktverhaltensaufsicht über Versicherungsvermittler¹³ neu zu regeln, die jüngst sogar vom Chef der EIO-PA gerügt und um den Hinweis ergänzt wurde, dass die Versicherungsaufsichtsbehörde BaFin seiner Meinung nach auch für die Vermittler die richtige Aufsichtsinstitution wäre.¹⁴

Gemessen an diesen Rahmenbedingungen ist der Gesetzentwurf überwiegend gelungen. Die enthaltenen Unwuchten gefährden aber die Ziele, die damit erreicht werden sollen, wie eine einigermaßen widerspruchsfreie Umsetzung der Richtlinie sowie eine Förderung der Honorarberatung bzw. -vermittlung. Dies gilt es im Rahmen der nun anstehenden parlamentarischen Beratung nachzubessern.

¹ Richtlinie (EU) 2016/97 vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (Neufassung)

² Bundesregierung, Gesetzentwurf vom 18.1.2017, Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirt-

schaftsgesetzes

³ Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, Referentenentwurf vom 21.11.2016, Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb

⁴ Vgl. Beenken, Matthias: IDD: Der Begriffswirrwarr geht weiter, in: ZfV 24/2016, S. 768

⁵ Vgl. Beenken, Matthias; Wende, Sabine: Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen, Mitteilung 1/2016 des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, 19.1.2016

⁶ Vgl. DIHK Service GmbH, Statistiken Vermittlerverzeichnisse,

Versicherungsvermittlerregister Stand Januar 2017

⁷ Vgl. Sandkühler, Hans-Ludger: Was bei der Rechtsberatung durch Versicherungsmakler zu beachten ist, in: Asscompact, Heft 8/2015, S. 80 f.

⁸ Vgl. Schönleiter, Ulrich: § 34d, Rn. 61, in: Landmann/Rohmer: Gewerbeordnung, 2011

⁹ S. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Entwurf, Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, Begründung vom 24.3.2006, S. 28 f.

¹⁰ Vgl. Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie, Entwurf Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, Begründung, Stand 24.3.2006, S. 31

¹¹ Vgl. Reiff, Peter: Die Richtlinie 2016/97 über Versicherungsvertrieb, in: r+s 2016, S. 593-602

¹² Vgl. EIOPA (Hrsg.): Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, Schreiben 17/048 vom 1.2.2017

¹³ Vgl. Beenken, Matthias: IDD bietet Chance für eine Vermittlungsaufsicht, in: ZfV Heft 22/2015, S. 747 ff.

¹⁴ Vgl. Bernardino, Gabriel: The Future of the European Insurance Industry in a digital Era: Turning Challenges into Opportunities, Redetext, veröffentlicht am 25.1.2017

Dr. Oliver Lang

Bewertungsreserven als Indikator der Unternehmensstärke

Die Herausforderungen für die deutsche Lebensversicherung sind in aller Munde. Das Niedrigzinsumfeld, der regulatorische Zwang zum Aufbau der Zinszusatzreserve und Gesetzesinitiativen zur Neuausrichtung von Vergütung und Beratung im Vertrieb setzen den Unternehmen zu, und es gibt Skeptiker, die nicht ausschließen, dass dem einen oder anderen in den nächsten Jahren die Luft ausgehen könnte.

In diesem Umfeld ist ein klarer Blick, wie einzelne Unternehmen absolut und im Branchenvergleich dastehen und für die Zukunft gerüstet sind, für Kunden, Vertriebler und nicht zuletzt die Unternehmen selbst von großer Bedeutung. Es fehlt entsprechend nicht an Rankings und Rennlisten. Die Vielzahl der gehandelten Kennziffern ist aber oft nicht hilfreich, weil zum Teil wenig aussagekräftig, verzerrt oder von den Unternehmen gestaltbar.

Die Schwächen der klassischen buchwert-fixierten Solvenzquote nach Solvency I sind nur allzu bekannt und führten aus guten Gründen zur Ablösung dieses Aufsichtregimes. Solvency II produziert zwar eine Menge neuer Kennziffern, doch sind diese komplex und volatil und haben durch die Übergangsregelungen an Trennschärfe verloren. Die üblichen Kostenquoten sind durch Verlagerung von Kostenkomponenten zwischen Funktionsbereichen gestaltbar.

Die Verzinsungskennziffern schließlich sind kaum noch interpretierbar. Durch Gewinnrealisierungsnotwendigkeiten zur Dotierung der Zinszusatzreserve wird die Nettoverzinsung so aufgebläht, dass sich der Informationsgehalt dieser Kennziffer bald in ihr Gegenteil verkehrt: Je höher, desto schlechter. Auch die Durchschnittsverzinsung ist von solchen Verzerrungen nicht

frei, denn Gewinnrealisierungen im Fondsbereich werden als Fondschüttungen dem laufenden Ertrag zugeordnet.

Eine transparente Bewertungsgröße

Es bleibt jedoch eine Größe, die zum einen für Außenstehende transparent und vom Unternehmen kaum gestaltbar und zum anderen für die Beurteilung der Unternehmensstärke von hoher Relevanz ist: Die Bewertungsreserven auf Kapitalanlagen.

Die Bewertungsreserven sind für Unternehmen das „Schatzkästlein“, aus dem durch Realisierung außerordentlicher Erträge die Anforderungen der Zinszusatzreserve gedeckt, negative Teilergebnisse bei der Ermittlung der Mindestzuführung ausgeglichen und sonstige Ineffizienzen kompensiert werden können. Das Vorhandensein und die Nachhaltigkeit von Bewertungsreserven sagt deshalb sehr viel über die Risikotragfähigkeit eines Lebensversicherungsunternehmens aus. Auch unter Solvency II bleiben die Bewertungsreserven die wesentliche Größe, die für das „Atmen“ der Basis-Eigenmittel verantwortlich ist – zumindest so lange die Übergangsregeln greifen.

Wir haben deshalb die Entwicklung der Bewertungsreserven der 50 (nach gebuchten Bruttobeiträgen im Jahr 2015) größten deutschen Lebensversicherer¹ einer detail-

Tabelle: Bewertungsreserven der 50 größten LVU

in Mrd. Euro	2014	2015	Veränderung
Bilanzwert	777,83	806,64	28,81
Marktwert	935,26	934,35	-0,90
Bewertungsreserve	157,43	127,71	-29,71
in % Bilanzwert	20,24%	15,83%	
abzgl. Abschreibungen 2015			-2,65
zzgl. Zuschreibungen 2015			0,47
bereinigte Änderung der Bewertungsreserve			-31,90
davon: durch Gewinn-/Verlustrealisierung			-9,10
davon: durch Marktwertänderung			-22,80
in % der Bewertungsreserve zum JE 2014			-20,26%

Dr. Oliver Lang

Inhaber LDI-Consult, Leonberg (www.lidi-consult.de)