

Prof. Dr. Matthias Beenken / Reinhardt Lüger

## Schadenbereich weiterbildungspflichtig

Die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) und der Deutsche Industrie- und Handelskammertag (DIHK) haben gemeinsam FAQ zur Weiterbildungspflicht im Versicherungsvertrieb herausgegeben, die in einigen Festlegungen aufhorchen lassen.

Mit Stand 15.10.2020 veröffentlichte die BaFin die „Fragen und Antworten zur Weiterbildungsverpflichtung nach § 34d Absatz 9 Satz 2 Gewerbeordnung (GewO) bzw. § 48 Absatz 2 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG)“. Zeitgleich verteilte der DIHK die FAQ an die 79 Industrie- und Handelskammern, aus deren Kreis sich ein Arbeitskreis gebildet hatte. Dieser Arbeitskreis hatte bereits im vergangenen Jahr Arbeitsergebnisse in einem Fachaufsatz in der Zeitschrift Gewerbearchiv veröffentlicht<sup>1</sup>, in dem die Kammern Stellung zu einer Reihe Praxisfragen aus der Beaufsichtigung von Versicherungsvermittlern beantworteten.

Diese Festlegungen wurden in einem mehrmonatigen Prozess mit der BaFin und mit der Versicherungsbranche diskutiert. Die nun erschienenen FAQ geben die Meinung der Aufsichtsbehörden zu Auslegungsfragen von Bestimmungen der Gewerbeordnung, des Versicherungsauf-

sichtsgesetzes und der Versicherungsvermittlungsverordnung wieder. Es ist davon auszugehen, dass die BaFin diese Ansichten bei der ihr obliegenden Aufsicht über Versicherungsunternehmen und deren Angestellten sowie der mittelbaren Aufsicht über die erlaubnisfreien, gebundenen Ausschließlichkeitsvertreter (§ 34d Abs. 7 S. 1 Nr. 1 GewO) zugrunde legen wird, die IHKn hingegen bei der Beaufsichtigung der Versicherungsvermittler mit Gewerbeerlaubnis einschließlich deren Angestellten.

Eine Änderung des BaFin-Rundschreibens 11/2018 VA ist derzeit nicht geplant, obwohl die Versicherungsbranche durchaus Diskrepanzen zwischen diesem Rundschreiben und den FAQ erkennt. Nachfolgend werden einige ausgewählte, zentrale Inhalte der FAQ vorgestellt, die zum Teil weit reichende Neubewertungen im Umgang mit der Weiterbildungspflicht notwendig machen.

### Schadensachbearbeiter müssen sich weiterbilden

Zur regelmäßigen Weiterbildung sind Versicherungsvermittler mit und ohne Erlaubnis, Versicherungsberater sowie Beschäftigte verpflichtet, die unmittelbar bei der Beratung oder Vermittlung mitwirken. Strittig war bislang, wie die Definition von Versicherungsvertrieb nach §§ 1a Abs. 1 S. 2, Abs. 2 VVG, 7a Nr. 34a VAG zu verstehen ist. Dort wird das „Mitwirken bei Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen, insbesondere im Schadensfall“ genannt. „Bei der Schadensbearbeitung und -regulierung handelt es sich grundsätzlich um Versicherungsvertrieb i. S. d. § 7 Nummer 34a VAG i. V. m. Artikel 2 Absatz 1 Nummer 1 IDD“, wird nun klargestellt.

Insbesondere für Versicherungsunternehmen bedeutet dies, die verbreitete Begrenzung der weiterbildungspflichtigen Angestellten nur auf solche Personen, die Kunden zum erstmaligen oder zum veränderten Abschluss von Versicherungsverträgen beraten, zu überprüfen. Nach einer vom Gesamtverband der Deutschen Versiche-

rungswirtschaft (GDV) vertretenen Meinung sollen nur Schadensachbearbeiter betroffen sein, die dem Kunden anlässlich der Schadensbearbeitung und -regulierung eine Empfehlung zu einer Veränderung oder einem Neuabschluss des Vertrags abgeben. Diese Meinung wird mit einer allerdings unzutreffenden Auslegung der IDD begründet, in der vorgeblich die Schadensbearbeitung und -regulierung erst vollständig ein- und sogleich vollständig wieder abgeschlossen worden sein soll. Tatsächlich ausgeschlossen aus dem Anwendungsbereich der IDD sind jedoch nur professionelle Schadenmanagement- und Schadenregulierungsunternehmen und Schadensachverständige.<sup>2</sup>

Handlungsbedarf besteht daher für Versicherungsunternehmen hinsichtlich der Leitlinien und der internen Verfahren zur Sicherstellung der Weiterbildung (vgl. § 48 Abs. 2a VAG). Der Kreis der weiterbildungspflichtigen sollte weit gezogen werden und alle Angestellten umfassen, die unmittelbar eine der in der Definition von Versicherungsvertrieb erwähnten Tätigkeiten ausüben oder maßgeblich daran beteiligt sind. Dazu BaFin/DIHK: „In Zweifelsfällen sollte immer eher die Weiterbildung absolviert als darauf verzichtet werden.“

### Produktakzessorische Vermittler müssen sich weiterbilden – auch die Autohäuser

Versicherungsvermittler, die nur akzessorisch zu den in ihrem Hauptgewerbe angebotenen Produkten und Dienstleistungen Versicherungen anbieten, unterliegen nicht unmittelbar einer eigenen Weiterbildungspflicht. Allerdings weist die BaFin die Versicherer darauf hin, dass sie nur mit solchen produktakzessorischen Vermittlern zusammenarbeiten darf, die die im VAG genann-

„Tatsächlich ausgeschlossen aus dem Anwendungsbereich der IDD sind jedoch nur professionelle Schadenmanagement- und Schadenregulierungsunternehmen und Schadensachverständige“

Prof. Dr. Matthias Beenken  
 Fachhochschule Dortmund  
 Reinhardt Lüger  
 3L Consult

ten Anforderungen einer regelmäßigen Fortbildung erfüllen. Es gibt lediglich das Privileg, dass diese Vermittler nicht 15 Stunden im Kalenderjahr Weiterbildung betreiben müssen, offensichtlich aber jedenfalls nachweislich mehr als Null Stunden.

Kritik aus der Branche bezieht sich auf einen möglichen Widerspruch zum erwähnten BaFin-Rundschreiben, die Vorgabe gehe über die gewerberechtlichen Anforderungen hinaus. Allerdings stellt sich die Frage, ob die deutsche Umsetzung der IDD überhaupt vollständig gelungen ist. Zwar sieht Art. 10 Abs. 2 Unterabs. 4 S. 1 IDD eine Anpassungsmöglichkeit der Anforderungen, „die an die Kenntnisse und Fertigkeiten gestellt werden“ sollen, speziell für „Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit“ vor, worunter die produktakzessorischen Vermittler fallen. Ob sich diese Anpassung aber auch auf die zwei Unterabsätze zuvor explizit genannten 15 Stunden Mindestweiterbildungszeit pro Jahr beziehen kann, darf man mindestens als unklar und im Zweifel auch eher nicht mit dem grundlegenden Ziel der IDD des Verbraucherschutzes durch qualifizierte Vermittler vereinbar ansehen.

Versicherungsunternehmen wie auch Vermittler mit Gewerbeerlaubnis, die ihrerseits produktakzessorische Vermittler unter ihre Haftung nehmen, sollten sich nicht darauf verlassen, dass notfalls auch wenige Minuten Weiterbildung im Jahr ausreichen. Ziel der Weiterbildung für diese Vermittler muss stets in den Worten der IDD sein, ein „angemessenes Leistungsniveau aufrechtzuerhalten, das den von ihnen wahrgenommenen Aufgaben und dem entsprechenden Markt entspricht“. Hauptzielgruppe der produktakzessorischen Vermittler ist der Kfz-Handel, und Kfz-Versicherungen sind typischerweise besonders schulungsintensiv allein schon wegen häufiger Tarifanpassungen und vielen Sonderfällen. Ein Schulungsniveau wesentlich unterhalb der 15 Stunden dürfte dem kaum angemessen gerecht werden.

### Viele Inhalte nicht anrechenbar

Als anrechnungsfähig werden Bildungsmaßnahmen eingeordnet, die Fachkompetenz und die personale Kompetenz und im Ergebnis die berufliche Handlungsfähigkeit aufrechterhalten, anpassen oder erweitern. Dabei soll „der Kundennutzen im Vordergrund“ stehen, eine über die IDD

hinausgehende Formulierung. Anzuerkennen sind die Inhalte der Anlage 1 VersVermV, das sind die in der Sachkundeprüfung festgestellten Kenntnisse und Fertigkeiten im Bereich Privatkundenversicherungen. Darüber hinausgehende Inhalte sind ebenfalls anzuerkennen, wobei „der Bezug zur Versicherungsvermittlung/-beratung“ erkennbar sein muss. Dazu wird insbesondere auch auf die Anlage 1 VAG verwiesen, also das gesamte Spektrum an Versicherungssparten.

Produktinformationsveranstaltungen können nur anerkannt werden, wenn „es sich nicht um reine Verkaufs- oder Werbeveranstaltungen handelt“ oder um „Maßnahmen zur Umsatzplanung oder -motivation“. Ebenfalls nicht anerkannt werden Veranstaltungen mit „versicherungsfremden Inhalten“, wozu auch „allgemein betriebswirtschaftliche Weiterbildungen zur Unternehmensführung“ zählen. Anerkennungsfähig sind solche Weiterbildungen stets nur dann, wenn sie einen „konkreten Bezug zur Versicherungsvermittlung und -beratung“ aufweisen.

Die Eingrenzungen der anererkennungsfähigen Inhalte erscheinen durchaus eng. Allerdings muss man bedenken, dass die ursprünglichen Vorstellungen der Erlaubnisbehörden deutlich restriktiver waren. Offenbar stand dabei insbesondere manchen IHKn immer noch der erste, verworfene Entwurf des Bundeswirtschaftsministeriums einer VersVermV vor Augen, nach dem in Verkennung des Anhang 1 IDD sogar nur Inhalte der zitierten Anlage 1 VersVermV hätten anerkannt werden sollen.<sup>3</sup>

Die Versicherer kritisieren zu Recht, dass der Begriff „versicherungsfremd“ als Zuordnung zu nicht anererkennungswerten Weiterbildung viele für den Versicherungsvertrieb wichtige Weiterbildungen ausschließt, beispielsweise zum Umgang der im Vertrieb Tätigen mit sich selbst (z.B. Selbst- oder Gesundheitsmanagement) oder zu Themen, die für das Erkennen und Bewerten von Risiken bei Kunden wichtig sein können (z.B. Bildungsveranstaltungen zu Windkraftanlagen oder zur Cyberkriminalität). Auch sollten die als „Agenturmanagement“ bezeichneten Weiterbildungen zu Themen wie Marketing, Personal, Finanzen und Unternehmenssteuerung im Vermittlerbetrieb anererkennungswert sein, ohne dass dort jeweils verstärkend ein besonderer Bezug zur Versicherungsvermittlung und -beratung hergestellt werden muss. Denn der Kun-

dennutzen, der laut BaFin und DIHK im Vordergrund stehen soll, besteht nicht nur aus einer fachlich richtigen Produktdarstellung, sondern auch aus einer gut geführten Agentur bzw. einem Maklerbetrieb, in der ausreichend Personal sowie funktionsfähige Prozesse und Informationstechnik auf Basis einer soliden wirtschaftlichen Grundlage vorhanden sind. Auch hier lassen sich durchaus Verbindungen zu den Inhalten aus der Anlage 1 VersVermV, konkret dem hinterlegten Rahmenplan<sup>4</sup>, ableiten und deren Anrechenbarkeit begründen.

Nicht anerkannt werden können Veranstaltungen zu Themen wie „Finanzanlagen/Immobilienkredit/Immobilienkauf“, die zu anderen gewerberechtlichen Erlaubnistatbeständen zählen. Ausgenommen davon sind nur Inhalte, in denen es explizit um Versicherungsprodukte geht, zum Beispiel um Versicherungsanlageprodukte in Verbindung mit Finanzanlagen. Dies kritisieren die Versicherer als zu eng und bürokratisch, es erscheint aber durchaus sachgerecht. Denn wer beispielsweise als Vermittler mehrere Gewerbeerlaubnisse und dementsprechend mehrere, finanzdienstleistungsspezifische Weiterbildungspflichten besitzt, könnte sich dem recht einfach entziehen und Weiterbildungsmaßnahmen mehrfach anrechnen lassen.

Dennoch bieten die Inhalte der Anlage 1 VersVermV (Rahmenplan) nachvollziehbare Ansätze und Notwendigkeiten in der kundenorientierten Beratung und auch der Erweiterung benötigter Fachkompetenz von Versicherungsvermittlern. Exemplarisch seien nur die Vergleichsnotwendigkeiten der Anlage- und Absicherungsmöglichkeiten im Rahmen einer ganzheitlichen Altersvorsorge und die grundlegenden Kenntnisse im Rahmen der Gebäudeversicherung genannt.

Anerkennungswert sind Auszubildereignungsprüfungen mit Bezug zur Versicherungsvermittlung und -beratung, wobei es eine solche speziell auf den Versicherungsvertrieb ausgerichtete Auszubildereignungsprüfung gar nicht gibt. Studieninhalte sind ebenfalls nur mit dem genannten Bezug anererkennungsfähig. Die Zeit, die für Lernerfolgskontrollen (LEK) und Abschlussprüfungen aufgewendet wird, kann angerechnet werden, nicht allerdings im Wiederholungsfall, was einen gewissen Kontrollaufwand mit sich bringt. Begrüßenswert ist, dass die FAQ in Konkretisierung der VersVermV erstmals von einer

„erfolgreichen“ Lernerfolgskontrolle sprechen. Leider hat man versäumt, den Anbietern von Bildungsmaßnahmen weitergehende Konkretisierungen zum qualitativen Umgang mit der LEK in der Praxis an die Hand zu geben, was ohne Schwierigkeiten möglich gewesen wäre.

### Sehr restriktive Ausnahmen

Befreiungen von der Weiterbildungspflicht sind grundsätzlich nicht möglich, weil von der IDD nicht vorgesehen. Allenfalls bei „nahezu ganzjähriger Krankheit“ oder entsprechend lang im Kalenderjahr andauernder Zeiten von „Mutterschutz und Elternzeit“ sind Ausnahmen im Einzelfall zulässig, wenn die Weiterbildung faktisch nicht möglich ist.

Kritik hieran bezieht sich vor allem auf eine Tätigkeitsaufnahme erst spät im Jahr. Allerdings muss man einem Arbeitgeber zumuten können, sachgerecht zu entscheiden, ob er einen beispielsweise erst am 1. Dezember eingestellten Mitarbeiter sofort und ohne Einarbeitung eigenständig mit Vertriebsaufgaben betraut. Stattdessen könnte man diesen Mitarbeiter sinnvollerweise erst sorgfältig einarbeiten und eine Praxisanleitung gewähren, bevor er danach – im neuen Kalenderjahr – eine eigenständige Vertriebsaufgabe übertragen erhält.

### Wann ist man angemessen qualifiziert?

Vorbereitungskurse zu einer Sachkundeprüfung können als Weiterbildung angerechnet werden, die Sachkundeprüfung selbst jedoch nicht. Der Erwerb von anderen Berufsqualifikationen, die nach § 5 VersVermV der Sachkunde gleichgestellt werden, gilt als Weiterbildung. Selbst eine erfolglos abgebrochene Aus- oder Weiterbildung oder nicht bestandene Abschlussprüfung ist als Weiterbildung anzuerkennen.

Das wirft Fragen auf. Die IDD jedenfalls geht offenbar davon aus, dass diejenigen, die im Vertrieb tätig werden, bereits mit Aufnahme der Tätigkeit „über die angemessenen Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen, die sie zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Aufgaben benötigen“.<sup>3</sup> Es ist nicht zu erkennen, dass die IDD auch schon die reine Absicht, irgendwann über diese Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen zu wollen oder den erfolglosen Versuch, diese zu erlangen, für ausreichend hält, um Vertriebstätigkeiten auszuüben. Darauf aber

läuft die von BaFin und DIHK dargestellte Anerkennung hinaus.

Die Weiterbildung soll die „berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern“ (§ 7 Abs. 1 S. 1 VersVermV). Eine nicht vorhandene, angemessene Qualifikation im Versicherungsvertrieb, schlimmstenfalls sogar durch Nichtbestehen der entsprechenden Prüfung nachgewiesen, kann denklogisch nicht „erhalten“ oder gar noch ausgebaut werden. Es sei denn, man wolle ein „Nichtwissen und -können erhalten, anpassen oder erweitern“.

Der Fehler ist bereits vom Verordnungsgeber mit § 7 Abs. 1 S. 7 VersVermV gemacht worden, er wird nun aber noch erweitert. Besonders interessant wird es dadurch, dass die Weiterbildungsverpflichtung bei Vermittlern mit eigener Erlaubnis (§ 34d Abs. 1 GewO) weiterhin erst nach einer erfolgreichen Sachkundeprüfung und Eintragung ins Vermittlerregister beginnt. Soll diese dagegen bei einem erlaubnisfreien Vertreter nach § 34d Abs. 7 S. 1 Nr. 1 GewO bereits mit der Absolvierung der ersten Ausbildungsmaßnahme (in der Regel im Rahmen der Qualifizierung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau (IHK)) beginnen und durch die nachfolgenden Fachmann-/Fachfrau-Seminare für das laufende Kalenderjahr erfüllt werden? Damit hätte der erlaubnisfreie Vertreter seine Weiterbildungsverpflichtung bereits vor der Erlangung der Grundqualifikation erfüllt – spannend, aber nicht logisch.

Mit dieser Regelung ist die bisherige und von der Branche zum Beispiel mit dem GDV-Verhaltenskodex für den Vertrieb untermauerte Vereinbarung, dass die Sachkundeprüfung das „Eintrittstor“ zur eigenständigen vertrieblichen Tätigkeit darstellt, ad absurdum geführt. Deren Wertigkeit wird massiv in Frage gestellt. Ist das wirklich so gewollt? Auch mit Blick auf die Ausführungen in der IDD in Artikel 10 Abs. 1 und 2, die eine umfassende Beratung des Kunden vorsehen, kann die Weiterbildungsverpflichtung – auch nach § 7 VersVermV – nicht bereits während der Ausbildung beginnen.

### Fazit

BaFin und DIHK haben in einer übrigens begrüßenswert guten Zusammenarbeit ohne institutionelles Arrangement FAQ entwickelt. Dies könnte ein Vorbild für die verfahrenre Diskussion innerhalb der

Großen Koalition über die Aufsichtsübertragung der Finanzanlagenvermittler und -berater von den IHK<sub>n</sub> und Gewerbeämtern auf die BaFin sein.<sup>6</sup>

Die FAQ selbst schaffen in verschiedener Hinsicht eine wünschenswerte Klarheit wie im Fall der Schadenbearbeitung und -regulierung. Sie stellen aber auch einen Kompromiss zwischen unterschiedlichen Auslegungsansichten dar und sind deshalb nicht frei von Kritik, wie die Beispiele der restriktiven Definition anerkannter Inhalte oder der Anrechnung sogar misslungener Prüfungen als Weiterbildung zeigen.

Für Versicherungsunternehmen, aber auch für Vermittlerunternehmen entstehen dadurch weitere Unsicherheiten und Handlungsbedarf. Denn beide stehen im permanenten Risiko, dass ihre Weiterbildungsaktivitäten von der jeweils zuständigen Erlaubnisbehörde als nicht regelkonform eingeordnet und geahndet werden. Das war sicherlich nicht die Intention zur Schaffung der FAQ. Eine zeitnahe Nachschärfung wäre wünschenswert.

<sup>1</sup> Augustin, Ulrike; Bauer, Wolf-Dieter; Klopp, Heide; Moraht, Mona; Pollmer, Steffen; Samuels, Ira; Schlichting, Thomas; Schroeder, Christina; Wirtz, Birgit: „Versicherungsvermittler/-berater: § 34d Abs. 9 GewO n.F. – Angestellte Vermittler/Berater: Weiterbildungsverpflichtung“, *GewArch* 2019/4, 131-136

<sup>2</sup> Vgl. hierzu Beenken, M., Lüger, R.: *IDD: Braucht ein Schadenbearbeiter keine Qualifikation?*, in: *ZfV*, Heft 20/2017, S. 621-624; Beenken, M.; Teichler, M.: *Mängel in der Umsetzung der IDD und praktische Folgen*, in: *recht + schaden*, Heft 5/2019, S. 241-248; Beenken, M.; Lüger, R.: *Im Zweifel: Weiterbilden*, in: *ZfV*, Heft 11/2019, S. 338-341

<sup>3</sup> Vgl. Beenken, M.; Lüger, R.: *Wie kontrolliert man den Lernerfolg?*, in: *ZfV*, Heft 17/2018, S. 509-512

<sup>4</sup> *Geprüfter Fachmann für Versicherungsvermittlung IHK, Geprüfte Fachfrau für Versicherungsvermittlung IHK Rahmenplan mit Lernzielen für die Sachkundeprüfung 12.2018*

<sup>5</sup> Vgl. Beenken, M.; Lüger, R.: *Der Bildungsprozess nach der IDD-Umsetzung*, in: *ZfV*, Heft 06/2018, S. 181-182

<sup>6</sup> Vgl. Beenken, M.: *Aufsichts-Overkill behindert Altersvorsorge*, in: *ZfV*, Heft 05/2020, S. 142-147