

Stellungnahme

Stellungnahme des Bitkom zum Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie (Bearbeitungsstand 21.11.2016) zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 – IDD

12. Dezember 2016

Seite 1

Bitkom vertritt mehr als 2.400 Unternehmen der digitalen Wirtschaft, davon gut 1.600 Direktmitglieder. Sie erzielen mit 700.000 Beschäftigten jährlich Inlands-umsätze von 140 Milliarden Euro und stehen für Exporte von weiteren 50 Milliarden Euro. Zu den Mitgliedern zählen 1.000 Mittelständler, 300 Start-ups und nahezu alle Global Player. Sie bieten Software, IT-Services, Telekommunikations- oder Internetdienste an, stellen Hardware oder Consumer Electronics her, sind im Bereich der digitalen Medien oder der Netzwirtschaft tätig oder in anderer Weise Teil der digitalen Wirtschaft. 78 Prozent der Unternehmen haben ihren Hauptsitz in Deutschland, 9 Prozent kommen aus Europa, 9 Prozent aus den USA und 4 Prozent aus anderen Regionen. Bitkom setzt sich insbesondere für eine innovative Wirtschaftspolitik, eine Modernisierung des Bildungssystems und eine zukunftsorientierte Netzpolitik ein.

Zusammenfassung

Das Gebot des Level Playing Field hat sich als sinnvoller Ansatz für eine wirtschaftsförderliche Gesetzgebung in vielen Branchen bewährt – wir sehen deshalb die Notwendigkeit dies auch im Wettbewerb von InsurTechs und klassischen Versicherungsvermittlern umzusetzen. InsurTechs und FinTechs tragen entscheidend zur Belebung des Wettbewerbs in der Finanzdienstleistungsindustrie, dem (preiswerten) Zugang zu Produkten und dem Verbraucherschutz bei. Die Berücksichtigung dieser Aspekte sehen wir als notwendige Voraussetzung für einen Gesetzesentwurf mit zukunftssträchtigem Charakter in einer sich digitalisierenden Welt.

Bitkom setzt sich daher für folgende Änderungen in Bezug auf den o.g. Referentenentwurf ein:

Änderungsvorschläge

Gemäß § 34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E darf sich der Versicherungsvermittler seine Tätigkeit nur durch ein Versicherungsunternehmen vergüten lassen. Diese

Bundesverband
Informationswirtschaft,
Telekommunikation
und Neue Medien e.V.

Marco Liesenjohann
Referent Wissenschaftlicher Dienst
Vertretungsweise Betreuung Banking,
Financial Services & FinTechs
T +49 30 27576-207
m.liesenjohann@bitkom.org

Albrechtstraße 10
10117 Berlin

Präsident
Thorsten Dirks

Hauptgeschäftsführer
Dr. Bernhard Rohleder

Stellungnahme zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 – IDD

Seite 2|3

Ausschließlichkeit steht im Widerspruch zu der Beauftragung, die durch den (privaten oder gewerblichen) Kunden erfolgt. Deshalb ist der Versicherungsmakler gehalten, ausschließlich die Interessen seines Auftraggebers wahrzunehmen.

Kunden und Makler sollten wählen können, ob sie ein Honorar vereinbaren oder der Makler anstelle des Honorars eine Provision vom Versicherungsunternehmen vereinnahmen darf. Entscheidend ist, dass dem Kunden vollständig transparent ist, wie hoch die Vergütung ausfällt, die der Makler für seine Tätigkeit erhält. Ob dies über ein Honorar geschieht oder über eine Provision, die dem Kunden vom Auftragnehmer (Makler) vollständig offengelegt wird, ist zweitrangig. Das Kundeninteresse sollte hier im Vordergrund stehen: Bei voller Preistransparenz wird sich der Makler bei der Auswahl der Versicherungsprodukte allein am Kundeninteresse orientieren. In der Folge ist mit besseren Angeboten zu rechnen, insbesondere konkurrierende Nettopolicen würden ein sinkendes Preisniveau für den Verbraucher zur Folge haben. Der Bitkom vertritt deshalb folgende Positionen, die zu einer wesentlichen Verbesserung des vorliegenden Entwurfs im Sinne dieser Argumentation führen würden:

1. Position 1: Gem. § 34 d Abs. 1 Satz 7 GewO-E soll es dem Makler erlaubt sein, Dritte, die nicht Verbraucher sind, gegen gesondertes Entgelt zu beraten. Daraus folgt, dass der Makler Verbraucher nicht gegen gesondertes Entgelt beraten darf. Diese Einschränkung führt aus unserer Sicht zu einer nicht zu beabsichtigenden Einschränkung des freien Wettbewerbs. Die Erlaubnis zur Vereinbarung von Honoraren bei gleichzeitiger Weiterleitung von Provisionen analog der Honorarberater würde dazu führen, dass auch Makler ohne Einschränkung gegen Honorar beraten dürften und in der Lage wären, Nettotarife zu vermitteln – anstelle einer strikten Trennung der Honorarmodelle über eine Trennung von Berufsbildern.
2. Position 2: § 48a VAG-E zur Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten sollte eine Verpflichtung enthalten, dass jede einmalige oder laufende Provision (oder Courtage), die der Makler / Berater vom Versicherer erhält, dem Kunden gegenüber mindestens einmal pro Kalenderjahr offengelegt wird. Das hat den Vorteil, dass ein Kunde unschwer Interessenkonflikte nicht nur erkennen, sondern unabhängig vom Abschluss auch regelmäßig neu bewerten kann.
3. Position 3: Das in § 48 b VAG-E vorgesehene Provisionsabgabeverbot kollidiert mit der Pflicht des Versicherungsmaklers, die erhaltene Provision gem. § 667 BGB an seinen Auftraggeber (den Versicherungsnehmer) herauszugeben. Eine Regelung, die sich nicht mit dem geltenden Bürgerlichen Recht vereinbaren lässt, ist abzulehnen. Die zurzeit in verschiedenen Verordnungen enthaltene Regelung des Provisionsabgabeverbots ist nach Auffassung des VG Frankfurt a.M. verfassungswidrig. Das in § 48 b VAG-E vorgesehene Provisionsabgabeverbot ist ebenfalls als verfassungswidrig einzustufen. Der Umstand, dass das Verbot nach dem vorliegenden Entwurf in Gesetzesform gefasst werden soll, ändert an der Verfassungswidrigkeit nichts, da Verordnungen und Gesetze den Anforderungen der Verfassung gleichermaßen genügen müssen. Das in § 48 b VAG-E vorgesehene Provisionsabgabeverbot ist auch unter europäischer Gesetzgebung sehr kritisch zu hinterfragen. Es lässt sich u.a. nicht mit dem Prinzip des effektiven Wettbewerbs (Art. 119, 120 AEUV) vereinbaren. Daraus folgt, dass das vorgesehene Provisionsabgabeverbot entfallen und anstelle dessen der in § 667 BGB dargestellte Grundsatz umgesetzt

Stellungnahme zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 – IDD

Seite 3|3

werden sollte. Dieser hält fest, dass jeder Makler / Berater, soweit er ein Behalten der Provision anstrebt, dies explizit mit dem Kunden vereinbaren muss. Gleichzeitig sollte ein Makler, wenn er ein Honorar mit dem Kunden vereinbart, die erhaltene Provisionen vollumfänglich an den Kunden weiterleiten. Damit wird die kostengünstige provisionsbasierte Vermittlung von Kleinstversicherungen, wie die Private Haftpflichtversicherung ermöglicht (und die Versorgung der Kunden mit diesen wichtigen Produkten gesichert). Gleichzeitig nimmt damit der Druck auf Vermittler zu, sehr provisionsintensive Versicherungen, wie beispielsweise sofort beginnende Rentenversicherungen oder private Krankenversicherungen, per Honorar statt Provision zu beraten.

Fazit

Der Digitalisierung der Gesellschaft muss auch in dem für Unternehmen und Verbraucher wichtigen Versicherungsmarkt Rechnung getragen werden. Gleichzeitig soll den Kunden, die persönliche Gespräche bevorzugen, die Möglichkeit gegeben werden, ihr Transparenzbedürfnis in Bezug auf die Vergütung der Tätigkeit des Versicherungsmaklers mit Recherchen zur Dienstleistung der InsurTechs zu vergleichen. Individuelle Preis- und Leistungsangebote, wie im Bankensektor zwischen Direktbanken und Filialbanken längst üblich, stehen so dem Verbraucher zur Wahl.

Dem Schutz der Verbraucher im Versicherungsgeschäft wird durch volle Transparenz über Provisionen und der Möglichkeit der Verbraucherpartizipation an den durch die Digitalisierung entstehenden Kostenvorteilen eher Rechnung getragen als durch ein Festhalten an Provisionsabgabeverboten und einer Regulierung der Preisfestsetzung von gesetzlicher Seite für Makler. InsurTechs, die als Makler reguliert sind, bliebe es sonst verwehrt, private Kunden an Kostenvorteilen partizipieren zu lassen. Digitale Prozesse in der Versicherungsberatung tragen nicht nur zur Steigerung des Verbraucherschutzes bei, sondern ebnen den Weg für mehr medienbruchfreie digitale Prozesse in der Versicherungsbranche und erhöhen so Wahlmöglichkeit und Komfort des Verbrauchers.

Der Bitkom spricht sich daher für die Umsetzung der Positionen aus diesem Papier im VAG-E und der GewO-E aus.

¹ Im Übrigen verweisen wir an dieser Stelle auf unser Positionspapier zum Provisionsabgabeverbot vom 04.11.2016. (vgl. <https://www.bitkom.org/Bitkom/Publikationen/Positionspapier-zum-Provisionsabgabeverbot.html>). Zur ausführlichen juristischen Begründung in Bezug auf die Grundgesetz- und Europarechtswidrigkeit des Provisionsabgabeverbotes verweisen wir auf das Gutachten von Rechtsanwalt Dr. Hans-Jörg Schultes, Bonn, das wir Ihnen auf Anfrage gerne zu kommen lassen können, und auf die Stellungnahme von Prof. Schwintowski, Berlin (Humboldt-Universität) gegenüber der DVVF AG.