



## POSITIONSPAPIER

zur geplanten Revision der EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 (Insurance Mediation Directive = IMD)<sup>1</sup>

### 1. Vorbemerkung

Die Generaldirektion Binnenmarkt und Dienstleistungen der Europäischen Kommission beabsichtigt, eine Revision der IMD in einer IMD II vorzunehmen. Aus Gesprächen des BVK mit Vertretern der Generaldirektion, aber auch durch Äußerungen der Generaldirektion in Veranstaltungen des Europäischen Verbandes der Versicherungsvermittler (Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances - BIPAR), zuletzt in der General Assembly des BIPAR am 24. Juni 2010 in Tel Aviv, ist erkennbar, welche möglichen Änderungen Gegenstand der Überlegungen sind.

Mit Schreiben vom 27. Januar 2010 hat die Kommission das Committee of European Insurance and Occupational Pensions Supervisors (CEIOPS) gebeten, Fragen zu einer möglichen Revision der IMD zu beantworten. Nach Eingang der Stellungnahme, mit dem im September 2010 gerechnet wird, ist eine offizielle Konsultation zu erwarten. Mit einem Legislativvorschlag wird im Jahre 2011 gerechnet.

Schon vor dem Anhörungsverfahren nimmt der BVK im Folgenden zu möglichen Änderungen der IMD Stellung und benennt die aus seiner Sicht notwendigen Änderungen.

### 2. Generelle Bewertung der IMD / Vermittlerrecht

Die Umsetzung der IMD aus dem Jahr 2002 in Deutschland erfolgte erst im Jahr 2007, so dass nur ein geringer Erfahrungszeitraum gegeben ist, der eine abschließende Bewertung auch nur eingeschränkt zulässt.

Es kann aber dennoch festgestellt werden, dass durch das Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts vom 19. Dezember 2006<sup>2</sup> wesentliche Ziele der IMD erreicht wurden, nämlich vor allem durch

---

<sup>1</sup> Amtsblatt der EU vom 15.01.2003, L 9/3 ff.;

<sup>2</sup> BGBl. 2006 Teil I Nr. 63, S. 3232 ff.;



- die Festlegung der notwendigen Qualifikation für Versicherungsvermittler,
- den Nachweis der Qualifikation durch eine Sachkundeprüfung vor der Industrie- und Handelskammer (IHK),
- die Registrierung in ein für den Verbraucher einsehbares Versicherungsvermittlerregister, die Voraussetzung für die Aufnahme und Ausübung des Vermittlerberufes ist,
- die Absicherung des Versicherten durch den Nachweis einer Vermögensschadenhaftpflichtversicherung des Vermittlers sowie
- durch umfangreiche Informations- und Beratungspflichten, denen der Vermittler nachkommen muss.

All diese Voraussetzungen dienen in erster Linie dem Schutz des Kunden und Versicherten. Zu Recht wird daher auch gefordert, dass für Finanzdienstleister, die die weltweite Finanzkrise hervorgerufen haben, ähnliche Regelungen wie die der IMD und die der Umsetzungsgesetze in den Mitgliedstaaten geschaffen werden, insbesondere dort, wo keinerlei die Interessen der Verbraucher schützenden gesetzlichen Vorgaben und Verpflichtungen für den Vertrieb von Finanzdienstleistungsprodukten gegeben sind.

### **3. Fortbestand oder Änderung des Rechtsrahmens der Richtlinie**

Die IMD war bisher als „Minimalharmonisierung“ ausgestaltet. Sie ließ den Mitgliedstaaten Raum für eigenständige und dem jeweiligen innerstaatlichen System entsprechende bzw. angepasste Regelungen. So verzichtete die IMD z.B. auf eine Festschreibung der Anforderungen an Ausbildungsstunden und Ausbildungsinhalte sowie an die Ausgestaltung der Sachprüfung.

Aus dem Schreiben der Kommission an das CEIOPS geht aber hervor, dass auch der Rechtsrahmen einer veränderten Versicherungsvermittlungsrichtlinie zur Diskussion steht und durch das Lamfalussy-System ersetzt werden kann, um ein beschleunigtes Verfahren des EU-Gesetzgebungsprozesses zu erreichen.

Der BVK ist aus grundsätzlichen Erwägungen gegen eine Veränderung des bestehenden Rechtsrahmens und damit gegen eine Vollharmonisierung im Wege des Lamfalussy-Verfahrens, da

- durch die Übertragung von Zuständigkeiten auf Fach- und Expertenausschüsse im Rahmen des Komitologieverfahrens die demokratische Kontrolle und Normsetzungskompetenz der EU-Organe beschnitten würden,
- die Exekutive durch CEIOPS rechtsstaatliche Bedenken aufwirft und
- vor allem bei einer Vollharmonisierung die bewährten Strukturen der unterschiedlichen nationalen Vertriebssysteme nicht mehr berücksichtigt würden.

Der bisherige Rechtsrahmen der IMD sollte daher auch in einer IMD II beibehalten werden, jedoch sollten die Änderungen vorgenommen werden, die aus der bisherigen Anwendung der IMD als zwingend oder sinnvoll gelten.



#### 4. Anwendungsbereich

Nach der Erwägung Nr. 9 der IMD sollte unter den Akteuren, die Versicherungsprodukte vertreiben, eine Gleichbehandlung erfolgen, die Anforderungen der IMD auf die Versicherungsvermittler sollten nämlich für all die „Personen und Einrichtungen“ gelten, die Versicherungen vermitteln, auch und eben zum Schutze der Kunden. Eine besondere Behandlung ist nur für diejenigen Vermittler eröffnet, die entweder produktakzessorische Produkte vermitteln und nur für das oder die zu vertreibenden Produkte Kenntnisse und Fähigkeiten benötigen, oder die nur in einem geringen Umfang und nebenberuflich vermittelnd tätig sind (Art. 1 IMD).

Aus deutscher Sicht muss gesagt werden, dass das Ziel der Gleichbehandlung der Akteure in Deutschland bei Weitem nicht erreicht wurde, und dies gerade auch wegen der Formulierung der IMD selbst.

Sowohl die IMD als auch das deutsche Versicherungsvermittlerrecht lassen es zu, dass die meisten deutschen Versicherungsvermittler, nämlich die gebundenen Versicherungsvertreter, keine Sachkundeprüfung abzulegen haben und die Versicherungsunternehmen die Qualifikation ihrer Vertreter selbst prüfen (Artikel 4 Abs. 1 Unterabsatz 3 i.V.m. Artikel 3 Abs. 1 Unterabsatz 3 IMD). Damit wurde und wird der Nachweis der Sachkunde für deutsche Versicherungsvermittler sowie die Erlaubnisanforderung zur Ausnahme: Nur 79.612 von 256.594 Vermittlern sind ungebunden und haben eine Erlaubnis zur Berufsausübung erreicht, das entspricht einem Anteil von nur 31%.

Wenn sich bei der Umsetzung der IMD in das deutsche Versicherungsvermittlerrecht noch das Recht auf Überprüfung der beruflichen Qualifikation durch die Versicherungsunternehmen damit begründen ließe, dass sich so der bürokratische Aufwand für die Registrierungsstelle erheblich reduzieren ließe und die meisten der gebundenen und bereits tätigen Versicherungsvertreter schon nach den Übergangsbestimmungen ein Qualifikationssubstitut nachweisen konnten, so gilt dies nicht mehr für diejenigen, die neu in den Beruf eines Versicherungsvermittlers einsteigen wollen.

Der BVK fordert daher aus Gründen der Gleichbehandlung und des Verbraucherschutzes, dass nur noch diejenigen als Versicherungsvermittler registriert werden können, die eine Sachkundeprüfung vor der zuständigen Stelle, das sind in Deutschland die IHKn, abgelegt haben. Es sollte erreicht werden, dass ein „real level playing field“ für alle Akteure besteht, die mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten beschäftigt sind.

So sollte nach Auffassung des BVK der Anwendungsbereich der IMD II auch auf all diejenigen ausgeweitet werden, die am „point of sale“ oder am „point of advice“ Versicherungsprodukte vermitteln, auch dann, wenn der Vermittler als Angestellter eines Versicherungsunternehmens tätig wird, und erst recht dann, wenn die Versicherungsvermittlung nicht Hauptberuf des Vermittlers ist. Es hat sich gezeigt, dass gerade in Banken die Beratungsqualifikation bei Versicherungsprodukten nicht dadurch gewährleistet werden kann, dass selbst in größeren Niederlassungen nur ein Mitarbeiter oder gar keiner die Anforderungen des Artikels 4 Abs. 1 erfüllt. Nach den Bestimmungen der IMD und des



deutschen Versicherungsvermittlerrechts wäre es sogar möglich, dass nur ein Mitarbeiter einer Großbank über die notwendigen beruflichen Anforderungen verfügt.

Die Anwendung der Richtlinie auch auf angestellte Vermittler eines Versicherungsunternehmens und damit die Streichung des Art. 2 Abs. 3 Unterabsatz 2 IMD ist schon deswegen erforderlich, weil es Versicherungsunternehmen gibt, die landesweit in eigenen Niederlassungen ausschließlich Angestellte beschäftigen, die als Versicherungsvermittler in gleicher Weise wie selbständig tätige Vermittler arbeiten und tätig werden, für die bisher die Informations- und Beratungspflichten nicht gelten und die keinerlei Qualifikation nachweisen müssen.

Als richtig hat sich erwiesen, dass die IMD eine tätigkeitsbezogene Richtlinie ist, die die Anforderungen an die Berufsaufnahme und Berufsausübung der Versicherungsvermittler umschreibt. Ein produktbezogenes Anforderungsprofil in einer IMD II sollte ebenso unbedingt vermieden werden wie die Implementierung von Vertriebsregeln in unterschiedlichen Richtlinien, wozu leider bereits die MIFID-Richtlinie<sup>3</sup> einen Eingang geschaffen hat.

## **5. Anforderungen an die Kenntnisse und Befähigung**

Die Anforderungen an die Kenntnisse und Befähigungen des Versicherungsvermittlers werden in Artikel 4 Abs. 1 IMD nicht festgelegt, vielmehr können diese von den Mitgliedstaaten selbst bestimmt werden.

Diese „offene“ IMD-Regelung hat dazu geführt, dass die Mitgliedstaaten in der Tat sehr unterschiedliche Qualifikationsanforderungen für die eigenen Vermittler geschaffen haben, was allerdings auch dem ausdrücklichen Willen der an dem Richtlinienverfahren beteiligten europäischen Institutionen entspricht<sup>4</sup> und darauf zurückzuführen war, dass 15 von 16 Mitgliedstaaten bereits auf der Grundlage der Empfehlung der EU<sup>5</sup> eigene Berufszugangsregelungen getroffen hatten.

Der BVK hält, wie schon in dem Verfahren zur Verabschiedung der IMD vorgetragen, eine Harmonisierung der Sachkundeprüfungen in den Mitgliedstaaten für erforderlich, die einen Prüfungs- und Registrierungstourismus ausschließt und zu einer möglichen Gleichbehandlung beiträgt.

In Deutschland hat sich gezeigt, dass die Anforderungen der Versicherungsvermittlungsverordnung an Ausbildung und Sachkundeprüfung einen hohen Qualifikationslevel erreicht haben, der nicht durch eine detailliertere und alle Mitgliedstaaten bindende Regelung in einer IMD II überschritten werden sollte.

---

<sup>3</sup> Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 21. April 2004 über Märkte für Finanzinstrumente, ABl. der Europäischen Union vom 30.4.2004, L 145/1 ff.;

<sup>4</sup> Siehe Vorschlag der Kommission für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung vom 20.09.2000, KOM (2000) 511 end., S. 11;

<sup>5</sup> Empfehlung 92/48 EWG, ABl. L 19 vom 28.01.1992, S. 32;



Nicht Gegenstand der IMD II sollte die Verpflichtung zu Fort- und Weiterbildungen der Versicherungsvermittler sein, da durch die Beratungs- und Informationspflichten des Vermittlers dessen sachgerechte Beratung gewährleistet wird und nach deutschem Recht bei Verletzung dieser Pflicht ein eigenständiger Schadenersatzanspruch ausgelöst werden kann.

Schließlich ist auch dem Vorschlag, für Makler eine höhere Qualifikation vorzusehen, nicht nachzugehen. Dass Versicherungsmakler über eine breitere Marktkenntnis verfügen müssen und sie sich nicht – wie Versicherungsvertreter - allein auf die Angebote eines Versicherungsunternehmens beschränken, rechtfertigt keine anderen Qualifikationsanforderungen an Fach- und Sachkunde. Die Lernziele für eine Sachkundeprüfung orientieren sich an den Versicherungsprodukten, nicht an den unterschiedlichen Ausgestaltungen eines Produktes durch unterschiedliche Unternehmen.<sup>6</sup>

## 6. Internetvermittlung

Der zunehmende Absatz von Versicherungsprodukten über das Internet, und dies sowohl durch Versicherungsunternehmen selbst als auch durch vermittelnde Unternehmen wie in Deutschland durch Lebensmitteldiscounter (ALDI oder Tchibo), wirft die Frage auf, welche Verpflichtungen, die der Versicherungsvermittler zu erfüllen hat, auch den Anbieter im Internet treffen müssen.

Die Informations- und Beratungspflichten nach Artikel 12 IMD gelten ersichtlich nur für die Versicherungsvermittler, worunter nach Artikel 2 Abs. 5 IMD jede natürliche oder juristische Person, die die Tätigkeit der Versicherungsvermittlung gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt, fällt.

Der BVK hält es aus Gründen des Verbraucherschutzes für richtig, dass die IMD II auch Beratungs- und Informationspflichten für Internetanbieter aufnimmt, unabhängig davon, ob es sich bei dem Anbieter um ein Versicherungsunternehmen oder um ein Unternehmen handelt, das für einen Versicherer vermittelnd tätig wird.

Sollte der Direktvertrieb auch weiterhin ohne Informationspflichten stattfinden dürfen, wird er verstärkt für die Umgehung von Verbraucherschutzbestimmungen genutzt werden.

## 7. Registerausbau für mehr Verbraucherfreundlichkeit

Die Bestimmung in Artikel 3 Abs. 3 IMD zur Registrierung sieht zwar vor, dass die Mitgliedstaaten dafür sorgen, dass die Registrierung der Versicherungsvermittler von der Erfüllung der beruflichen Voraussetzungen gemäß Artikel 4 abhängig gemacht wird, die IMD enthält aber keine Regelung, wonach aus dem Registereintrag für den Verbraucher erkennbar sein muss, aufgrund welcher Qualifikation und für welche Produkte der Vermittler eingetragen wurde.

---

<sup>6</sup> Für Deutschland siehe Rahmenplan der DIHK und des BWV mit Lernzielen für die Sachkundeprüfung zum „Geprüften Versicherungsfachmann IHK“ / „Geprüfte Versicherungsfachfrau IHK“, Stand Mai 2010;



Es ist daher – zumindest in Deutschland – nicht ablesbar oder erkennbar, über welche eingeschränkten Qualifikationen z.B. ein Mitarbeiter eines Autohauses verfügt und aufgrund welcher Tätigkeiten oder Qualifizierungen eine Registrierung erfolgte. In aller Regel wird ein solcher Mitarbeiter allenfalls Kenntnisse auf dem Gebiet der KfZ-Versicherungen erworben haben. Die diese Einschränkung nicht verdeutlichende Registrierung lässt somit auch die Vermutung zu, dass der Registrierte über die Qualifikation zur Vermittlung einer ganzen Versicherungsproduktpalette verfügt. Wenn ein Versicherungsvermittlerregister dem Verbraucher die Möglichkeit geben will, zu erkennen, dass der Registrierte entsprechend dem Gesetz qualifiziert ist, dürfen Irrtum erregende Eintragungen aber nicht möglich sein.

## 8. Vergütungssysteme

Gegenstand der Überlegung zu einer Revision der IMD sind auch die unterschiedlichen Vergütungssysteme. Dies hängt mit der Fragestellung der EU-Kommission zusammen, ob für die Versicherungsvermittlung ganz oder teilweise das MiFID-Modell mit seinen Inducement-Regeln zu übernehmen sei. In diesem Zusammenhang werden auch die Überlegungen in die Diskussion einbezogen, ob die Honorarberatung nicht zu fördern bzw. im Finanzdienstleistungsbereich einzuführen oder zu stärken sei.

Der BVK vertritt die Auffassung, dass sich die unterschiedlichen Vergütungssysteme auf dem Markt dem Wettbewerb und damit der Kundennachfrage zu stellen haben und nicht Gegenstand einer IMD II oder der innerstaatlichen Gesetzgebung der Mitgliedstaaten werden dürfen. Dies gilt im Übrigen auch für eine Versicherungsberatung durch einen Versicherungsvermittler auf der Grundlage einer Honorarvereinbarung, die nach deutschem Recht bisher nur bei Beratungen durch Versicherungsmakler im Gewerbekundengeschäft zulässig ist. Gerade die Möglichkeit, dass sich Kunden zunehmend von Versicherungsvermittlern beraten lassen, den Abschluss aber über tarifvertragliche Möglichkeiten oder übers Internet herbeiführen, rechtfertigt es, keine Lösung zu finden oder aufrecht zu erhalten, die dem Kunden einseitig das Recht auf kostenlose Beratung zubilligt.

## 9. Transparenz und Offenlegung von Provisionen

Die Europäische Kommission traf gegenüber dem Europäischen Parlament, dem Rat und dem Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss sowie dem Ausschuss der Regionen in einem Abschlussbericht über die Untersuchung der Unternehmensversicherungen (Sektorenuntersuchung)<sup>7</sup> u.a. folgende Feststellung:

*„Im Hinblick auf die Versicherungsvermittlung stellt die Kommission fest, dass Interessenkonflikte und mangelnde Offenlegung der von Vermittlern erhaltenen Vergütung Probleme für das Funktionieren des Marktes aufwerfen und in bestimmten Fällen zu einer Beeinträchtigung des*

---

<sup>7</sup> Abschlussbericht vom 25. September 2007 (KOM (2007) 556 endgültig) über die Untersuchung der Unternehmensversicherungen gem. Artikel 17 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003;



*Wettbewerbs sowie zu höheren Preisen führen können. Sie verpflichtet sich, diese Fragen im Rahmen der geplanten Überarbeitung der Richtlinie über Versicherungsvermittlung anzugehen.“*

Im Einzelnen kommt der Bericht unter Ziffer 2.3 u.a. zu nachfolgenden Ergebnissen:

- 9.1 Makler, die sowohl als Kundenberater als auch als Vertriebskanal für die Versicherer fungieren, könnten in einem Interessenkonflikt zwischen der objektiven Kundenberatung und den eigenen geschäftlichen Interessen stehen (Rdz. 19).
- 9.2 Die mangelnde spontane Offenlegung der vom Versicherer erhaltenen Vergütungen stelle eine Marktpraktik dar, die in vielen Fällen die Entscheidungen des Kunden nicht auf der Basis aller relevanten Informationen zulasse (Rdz. 20).
- 9.3 Es gebe Praktiken, mit denen Makler dazu angehalten würden, Abschlüsse mit bestimmten Versicherern zu tätigen, wodurch ein fairer Wettbewerb unterminiert werde. Konkurrierende Vergütungsangebote der Versicherer enthielten die Gefahr, den Vertrieb zu „kaufen“ oder allerwenigstens die Wahl des Maklers zu beeinflussen (Rdz. 21).
- 9.4 Die Offenlegung der Vergütungen könne zu einer Abschwächung von Interessenkonflikten beitragen (Rdz. 22).

Aufgrund dieser Feststellungen beabsichtigt die Kommission, mit der IMD II die Offenlegung der Provisionen und Courtagen auf Kundenwunsch festzuschreiben, wobei der Vermittler den Kunden auf dieses Informationsrecht hinweisen müsse (sog. „soft disclosure“). Dabei bezieht sich die Kommission auch auf Entwicklungen in Mitgliedstaaten der Europäischen Union, in denen eine Offenlegung der Provisionen und Courtagen bereits gesetzlich festgeschrieben ist (sog. „hard disclosure“).

Der BVK tritt für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die es dem Kunden ermöglicht, zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. Abschlusskosten abdeckt. Mit dieser Information kann der Kunde auch einen Vergleich zu anderen Anbietern ziehen. Mit der VVG-Informationspflichtenverordnung vom 18. Dezember 2007<sup>8</sup> (VVG-InfoV) wurden die Versicherer in Deutschland verpflichtet, bei Lebensversicherungen, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung die in der Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in EURO und CENT auszuweisen (§ 2 Abs. 1 Nr. 1 und Abs. 2 VVG-InfoV).

Der BVK hält die durch die deutsche VVG-InfoV festgeschriebene Verpflichtung zur Offenlegung der „Abschlusskosten“ für ausreichend und lehnt eine weitere Offenlegung von Provisionen und Courtagen aus folgenden Gründen ab:

---

<sup>8</sup> Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen, BGBl. 2007 Teil I Nr. 66, S. 3004 ff.;



- Die Transparenz der Provisionen und Courtagen der Versicherungsvermittler gegenüber dem Kunden entspricht nach eigenen Erhebungen nicht den Wünschen des Versicherten, dem es ausschließlich auf die gesamt zu zahlenden Prämien und das Versicherungsprodukt ankommt.
- Der Kunde trifft seine Entscheidung zum Abschluss eines Versicherungsvertrages nicht nach der Höhe der Provision oder Courtage des Vermittlers, wenn er bei gleichem Versicherungsprodukt die gleiche oder gar eine niedrigere Prämie zu zahlen hat.
- Eine Ausweisung der Provisionen und Courtagen ist sowohl bei einem strukturierten Vertrieb als auch bei einem angestellten Vertrieb kaum möglich.
- Die Annahme, der Versicherungsvermittler erbringe seine Beratungs- und Vermittlungsleistungen nach der Höhe seiner Provisionen oder Courtagen, und dass die Offenlegung der Vergütungen zu einer sachgerechteren Versicherungsvermittlung führe, stellt eine im Vergleich zu anderen Dienstleistern unzumutbare und unzutreffende Unterstellung dar.
- Die Offenlegung der Vermittlervergütungen wird in Deutschland zum Verstoß gegen das gesetzliche Provisionsabgabeverbot führen, oder zu dessen Ende.
- Die meisten Versicherungsvermittler in Deutschland sind Einfirmenvertreter, deren Beratungen sich nur auf die Produkte eines Unternehmens beziehen können und dürfen, so dass die zu erwartenden Provisionen für den Rat des Versicherungsvertreters an den Kunden keine Rolle spielen können.
- In Deutschland gibt es eine Vielzahl von Dienstleistern, deren Gebühren und Honorare dem Kunden gegenüber nicht auszuweisen sind, so u.a. Finanzdienstleister, Ärzte, Apotheker und Krankenhäuser.
- Ein möglicher Wettbewerb der Beratungsvergütung kann nicht zur Verbesserung der Beratungsqualität führen, sondern diese eher verschlechtern.

Der BVK tritt auf europäischer Ebene dafür ein, dass das Recht des Kunden auf Kostentransparenz in der IMD II festgeschrieben wird. Den Mitgliedstaaten sollte es aber frei gestellt bleiben, Bestimmungen, wie eine Kostentransparenz erreicht wird, in eigener Verantwortung gesetzlich zu regeln.

Den Mitgliedstaaten der Europäischen Union, die sich für die Einführung der Offenlegung von Versicherungsvermittlungsvergütungen entscheiden, wird empfohlen, dies durch den Anspruch des Versicherten gegenüber seinem Versicherungsunternehmen oder seinen Versicherungsvermittler zu regulieren (soft disclosure), nicht jedoch durch eine generelle Offenlegungspflicht der Unternehmen oder der Vermittler.





## 10. Anlageprodukte für Kleinanleger - Packaged Retail Investment Products

Die Europäische Kommission denkt daran, im Rahmen der Initiative Packaged Retail Investment Products (PRIBS), Vermittler von fondsgebundenen Lebensversicherungen oder Rentenversicherungen der Wertpapieraufsicht zu unterstellen. Durch eine solche Regulierung würde das Prinzip der IMD, berufszugangs- und berufsausübungsrechtliche Bestimmungen in einer Richtlinie zu formulieren, umgangen werden, was der BVK ablehnt.

Bedenken bestehen aber auch schon deswegen, weil die Unterwerfung unter die Wertpapieraufsicht mit einem erheblichen bürokratischen Aufwand verbunden ist und gerade die überwiegend klein- und mittelständischen Versicherungsvermittlungsunternehmen mit nicht vertretbarem Mehraufwand belasten würden und damit dem Wettbewerb schadet.

Bedenken bestehen auch gegen die Empfehlung der Kommission<sup>9</sup>, generell sowohl die Informationspflichten als auch die Vertriebspraktiken durch einen horizontalen Ansatz zu ersetzen<sup>10</sup> und damit in die bisherige Struktur der vertikalen Berufszugangs- und –ausübungs-Richtlinien einzugreifen. Bei fondsgebundenen Lebensversicherungen handelt es sich nach deutschem Recht um ein Versicherungsprodukt, dessen Vermittlung durch Versicherungsvermittler erfolgt, so dass die Aufsicht über die Tätigkeit der Vermittlung den IHKn obliegt.<sup>11</sup> Die zur Vermittlung von fondsgebundenen Lebensversicherungen erforderlichen Fach- und Sachkenntnisse sind bereits modularisiert in die Ausbildung für die Sachkundeprüfung eingebunden und werden in Deutschland ab dem 1.1.2011 umgesetzt werden.<sup>12</sup>

Bonn, den 20. Juli 2010

RA Gerd Pulverich  
Hauptgeschäftsführer

RAin Anja C. Kahlscheuer  
Referentin für EU und Ausland

RAP/win/zeus/Vermittlerrichtlinie 2010/BVK-Stellungnahme  
Stand: 2010.07.20 Ausdruck: 19.07.2010

<sup>9</sup> Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament und den Rat vom 30.04.2009 (KOM(2009) 204 endgültig) zu „Anlageprodukte für Kleinanleger“;

<sup>10</sup> Nr. 4 der Mitteilungen, wie FN 6;

<sup>11</sup> § 1 des Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) definiert den Versicherungsvertrag: „Der Versicherer verpflichtet sich mit dem Versicherungsvertrag, ein bestimmtes Risiko des Versicherungsnehmers oder eines Dritten durch eine Leistung abzusichern, die er bei Eintritt des vereinbarten Versicherungsfalles zu erbringen hat.“

Siehe auch Schönleiter in Landmann/Rohmer, Gewerbeordnung, Stand 1. August 2009, § 34d, Rdn. 42;

<sup>12</sup> Siehe FN 5;