

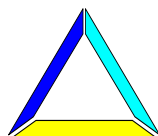
**EU-Konzept zur Qualifizierung und
Beaufsichtigung von Versicherungsvermittlern
Erfahrungen aus Deutschland und
Empfehlungen für die Ukraine**

Volker Henke
Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Rundtischbeitrag

Kyiw, den 8. Februar 2005

INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG UND POLITIKBERATUNG



**DEUTSCHE BERATERGRUPPE WIRTSCHAFT
BEI DER UKRAINISCHEN REGIERUNG**



Sehr geehrte Damen und Herren,
liebe Kolleginnen und Kollegen,

der effiziente Verkauf der von den Unternehmen angebotenen Versicherungsprodukte ist eine der Schlüsselaufgaben in der Versicherungswirtschaft. Gleichzeitig ist die Frage, wie die Versicherungen verkauft werden, auch von zentraler Bedeutung für die Beziehungen zwischen den Unternehmen und den Kunden sowie für das Image der Versicherungswirtschaft insgesamt.

Gute Gründe dafür, dass sich auch die Europäische Kommission bei ihren Bemühungen zur Verbesserung des rechtlichen und organisatorischen Rahmens der Versicherungswirtschaft im europäischen Binnenmarkt mit dem Thema der Vermittlung beschäftigt hat. Meinen Bericht darüber und über die Hintergründe der EU-Richtlinie dazu möchte ich mit den folgenden **vier Fragen** strukturieren:

- 1) Was für **Formen des Vertriebs** und der Vermittlung gibt es überhaupt, was ist ihre jeweilige Bedeutung?
- 2) Was sind **Zielsetzung und Kernpunkte der EU-Vermittlerrichtlinie**?
- 3) Wie wird diese **Richtlinie umgesetzt, z. B. in Deutschland**?
- 4) Welche **Empfehlungen** könnten aufgrund dieser Erfahrungen für die Regelung der Vermittlung in der Ukraine gegeben werden?

Zu meiner ersten Frage, nach den Formen der Vermittlung und der Vermittler:

Gewöhnlich unterscheidet man zwischen

- **Dem Direktvertrieb:** Hier verzichten die Versicherer völlig auf Vermittler. Der Vertrieb bzw. der Kauf erfolgen durch Angebote per Brief, Internet, Telefon u. ä. Die Kunden werden auch durch Anzeigen etc. angesprochen und zum Kontaktieren des Unternehmens aufgefordert.

Der Vorteil für den Kunden – und das Unternehmen – liegt hauptsächlich in den in Folge der fehlenden Provisionen an den Vermittler niedrigeren Vertriebskosten. Dies ermöglicht auch die Ausstattung von Produkten mit einer höheren Rendite für den Kunden.

Da bei dieser Vertriebsform jede Beratung des Kunden und jede Diskussion seiner individuellen Bedürfnisse entfallen, eignet sich der direkte Vertrieb nur für standardisierte Produkte (z. B. Autohaftpflichtversicherungen).

- Weiterhin gibt es den in Deutschland so genannten **„Annex-Vertrieb“**. Dabei handelt es sich um Fälle, in denen Versicherungsprodukte in Verbindung mit sonstigen Waren oder Dienstleistungen verkauft werden. Beispiele dafür ist der Verkauf von Reiseversicherungen durch Reisebüros, durch Kreditkartenorganisationen sowie der Verkauf von



Autoversicherungen durch Autohändler oder Mietwagenfirmen. Auch diese Vertriebsform eignet sich nur für standardisierte und nicht komplexe Versicherungsprodukte, die keinen großen Beratungsaufwand erfordern. Für den Kunden ist es eine bequeme Möglichkeit, sich im Zusammenhang mit seiner Kauf - oder sonstigen Entscheidung - kurzfristig und praktisch Versicherungsschutz für eine bestimmte Aufgabe zu verschaffen.

- Eine weitere Vertriebsmöglichkeit ergibt sich aus der **Kooperation bzw. Verflechtung von Versicherungen und Banken, „Allfinanz“**: Typisches Beispiel hierfür ist der Verkauf von Versicherungsprodukten, die mit dem Kauf von Wohneigentum verbunden sind, wie z. B. Lebensversicherungen zur Absicherung des Risikos beim Kauf. Hier gibt es bei Banken und Versicherungen gemeinsame Interessen wie insbesondere die Provision für den Vertrieb auf der einen und die Ausweitung des Kundenpotenzials auf der anderen Seite. Dies hat zu verschiedenen Kooperationsformen und auch zur Gründung bzw. zum Kauf von Versicherungsunternehmen durch Banken oder auch umgekehrt geführt.

In den meisten europäischen Ländern dominieren aber weiterhin die Vermittler, d. h. auf den Vertrieb von Versicherungen spezialisierte Personen bzw. Unternehmen, beim Verkauf von Versicherungsprodukten. Im Wesentlichen wird – wie Sie wissen – zwischen zwei Gruppen unterschieden:

- Für ein Versicherungsunternehmen oder eine Unternehmensgruppe arbeitende **Versicherungsvertreter**: Sie sind selbstständig und nicht durch einen Arbeitsvertrag mit Detailregelungen für ihre Arbeitstätigkeit beim Unternehmen angestellt. Sie sind daher in der Ausgestaltung ihrer Arbeit weitgehend frei und erhalten für ihre Tätigkeit Provisionen und kein festes Gehalt. Rechtliche Basis dafür ist ein Vertreter – oder Agenturvertrag zwischen selbstständigen juristischen Personen. Der Vertreter handelt im Auftrage des Versicherungsunternehmens, von dem er mit bestimmten Aufgaben betraut wird. Dem Versicherungsnehmer tritt er als Vertreter des Versicherers entgegen.

Es gibt **hauptberufliche Vertreter**, für die der Vertrieb von Versicherungen ihre Haupttätigkeit ist. Es gibt aber auch **nebenberufliche Vertreter**, die den Verkauf von Versicherungen neben einer anderen Haupttätigkeit betreiben. Dabei kann es sich aber auch um nichtberufstätige Menschen oder Studenten handeln. In Deutschland gibt es rund 80 000 hauptberufliche und ca 320 000 nebenberufliche Vermittler.

Es gibt in einigen europäischen Ländern auch **Vertreter**, die für mehrere Versicherungsgesellschaften tätig sind, und die man z. B. in Deutschland **Mehrfirmenvertreter** nennt. Aber auch sie vertreten grundsätzlich gegenüber den Kunden die Interessen der von ihnen vertretenen Versicherungsunternehmen.

- Anders ist dies beim **Versicherungsmakler / Broker**: Dieser ist nicht Vertragspartner des Versicherers, sondern soll die Interessen des



Kunden gegenüber dem Versicherungsunternehmen vertreten. Der Kunde beauftragt den Makler in einem entsprechenden Vertrag, ihn gegenüber Versicherungsunternehmen zu vertreten und gegebenenfalls neuen Versicherungsschutz für ihn abzuschließen. Allerdings bekommt der Makler sein Geld ebenfalls im Grundsatz vom Versicherungsunternehmen, wenn er für seinen Kunden mit diesen einen Vertrag abschließt. Basis dafür ist eine so genannte „Courtage-Zusage“, in der sich das Unternehmen grundsätzlich bereit erklärt, mit dem Makler zusammenzuarbeiten und im Falle eines Abschlusses eine Provision / Courtage zu zahlen. Grundsätzlich ist also – in den meisten Ländern – der Makler verpflichtet, die Interessen des Versicherungsnehmers zu vertreten. Inwieweit er dabei in jedem Fall das bestmögliche Produkt auswählen (best advice) oder nur einen vernünftigen Rat geben muss, ist in den einzelnen Ländern unterschiedlich geregelt. Generell haftet der Makler gegenüber dem Kunden für Fehler die ihm im Rahmen der von ihm übernommenen Aufgaben unterlaufen.

Aber wie ist die Bedeutung der verschiedenen Vertriebswege in der Praxis? Verbindliche präzise Zahlen zu allen EU-Ländern sind mir nicht bekannt, aber die veröffentlichten Daten zeigen eine klare Tendenz: In den meisten Ländern **dominiert der Vertrieb durch Vermittler**; so lag deren Anteil im Jahre 2000 in Deutschland im Nicht-Lebensgeschäft bei 72 %, im Lebens-Geschäft bei 65 %. Ähnlich sind die Zahlen für Italien, etwas niedriger für Frankreich. Ganz anders sieht das nur in Großbritannien und den Niederlanden aus, wo der Vertrieb über Versicherungsmakler dominiert (z. B. in Großbritannien mit 70 % des Nicht-Lebensgeschäftes und 48 % des Lebens-Geschäftes). Der Direktvertrieb hat seine Bedeutung in den letzten Jahren steigern können, lag aber wiederum in Deutschland und Frankreich erheblich niedriger als in einigen anderen Ländern (insbesondere Dänemark und Finnland). Weitere Angaben können Sie der beigefügten Tabelle entnehmen.

Nun zu **meiner zweiten Frage, der nach den Beweggründen der EU für die Verabschiedung einer in diesem Bereich koordinierenden Richtlinie:**

Die Europäische Kommission hat in diesem Bereich vor allem die folgenden **drei Ziele:**

So soll die Richtlinie ein hohes fachliches Niveau der Vermittler sicherstellen. Dies wird für eine korrekte und erfolgreiche sowie den Interessen der Kunden entsprechende Berufsausübung für äußerst wichtig angesehen.

Die Richtlinie soll weiterhin ein angemessen hohes Schutzniveau für die Kunden, die Versicherungsnehmer sicherstellen.

Schließlich soll die Richtlinie auch die grenzüberschreitende Vermittlung von Versicherungsprodukten im Rahmen der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs durch einheitliche Regelungen erleichtern.



Die Richtlinie gibt also Grundregeln für die Zulassung zum Beruf und für die Ausübung des Berufes vor.

Dazu ist keine vollständige Harmonisierung dieses Bereichs vorgesehen worden, sondern – wie in anderen Bereichen – das Prinzip der gegenseitigen Anerkennung von Qualifikationen und auch Registrierungsverfahren. Daher sind nur **Mindestanforderungen** festgelegt worden und den einzelnen Mitgliedstaaten bleibt es vorbehalten, bei Bedarf weitere und strengere Anforderungen als in der Richtlinie vorzusehen.

Bereits Ende **1991** hatte die Kommission eine **Empfehlung** an die Mitgliedstaaten gegeben, sicherzustellen, dass Versicherungsverträge nur noch durch Personen vermittelt werden dürfen, die bestimmte Anforderungen erfüllen und die in ein Register eingetragen sind. Die unverbindliche Form einer Empfehlung wurde damals gewählt, um den Mitgliedstaaten ausreichend Raum zu lassen, um den jeweiligen Gegebenheiten bei der Ausgestaltung der Qualifikationsvorschriften und des empfohlenen Registers Rechnung zu tragen. Sowohl die fachlichen Qualifikationsvoraussetzungen als auch das Register, das zwischen Versicherungsmaklern und sonstigen Versicherungsvermittlern unterscheiden soll, konnte durch berufsständische Einrichtungen ausgefüllt werden. Hintergrund war, dass es nicht in allen Ländern der EU gesetzliche Regelungen der Vermittlertätigkeit gab und dass – soweit vorhanden – die Regelungen stark divergierten. So gab es insbesondere in Deutschland keine gesetzliche Regelung.

Nachdem die nationalen Regierungen nach Auffassung der Kommission auf diese Empfehlung nicht konstruktiv genug reagiert hatten, hat sie im Herbst des Jahres **2000** einen Vorschlag für eine **Richtlinie** über Versicherungsvermittlung vorgelegt, der dann lange Zeit intensiv diskutiert worden ist. Erst im Dezember 2002 konnte diese Debatte mit der Verabschiedung der **Richtlinie (2002/92/EG)** des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung vom **9. Dezember 2002** beendet werden.

Kernpunkte der Richtlinie sind:

- **Definitionen** von Versicherungsvermittlung und verschiedenen Vermittlerformen;
- Das Erfordernis der **Eintragung** der Versicherungs- und Rückversicherungsvermittler bei einer zuständigen Behörde ihres Herkunfts- Mitgliedstaates;
- Die Forderung, dass die Vermittler die vom Herkunfts- Mitgliedstaat festgelegten angemessenen **Kenntnisse und Fertigkeiten** besitzen;
- Die Forderung, dass die Vermittler eine für das gesamte Gebiet der EU geltende Berufshaftpflichtversicherung u. ä. besitzen (alternativ Übernahme der Haftung durch das VU);



- Das **Notifizierungsverfahren** über die Aufnahme der Tätigkeit im Rahmen der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs und das entsprechende Informationsverfahren zwischen den Mitgliedsländern zu Informations- und Dokumentationspflichten der Versicherungsvermittler gegenüber den Kunden.
- Die Festlegung von **Informationspflichten des Vermittlers** gegenüber dem Kunden.

Mit anderen Worten: Aufgrund der Richtlinie muss es in jeden EU-Mitgliedsland gesetzliche Bestimmungen über die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit von Versicherungsvermittlern geben. Die Vermittler brauchen eine Erlaubnis für die Ausübung ihres Gewerbes und sind in ein Register einzutragen. Dies setzt neben dem Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung auch die Zuverlässigkeit und die dauerhafte Qualifikation des Vermittlers voraus. Ist er vertraglich an ein Unternehmen gebunden, kann er allerdings von der Erlaubnis befreit werden, sofern der auftraggebende Versicherer die Haftung für die Tätigkeit seines Vermittlers übernimmt, seine Zuverlässigkeit überprüft und für eine angemessene Qualifizierung sorgt.

Außerdem werden eine Sicherung der an den Vermittler gezahlten Kundengelder sowie eine Schlichtungsstelle gefordert.

Die Richtlinie hat bis zum 15. Januar dieses Jahres umgesetzt werden müssen; dies ist allerdings noch nicht in allen Mitgliedsländern der EU geschehen. Auch in Deutschland haben sich Verzögerungen von einigen Monaten ergeben.

Nun zu meiner **dritten Frage, der nach den Erfahrungen in Deutschland:**

Hier muss ich mit einigen allgemeinen Hintergrundinformationen beginnen: Anders als in vielen anderen Bereichen des gesellschaftlichen und wirtschaftlichen Lebens ist in Deutschland die **Aufnahme der Tätigkeit** als Versicherungsvermittler traditionell sehr **einfach**. Anders als in Berufen wie Anwälten, Ärzten und Handwerkern gibt es hier traditionell keine Zugangsvoraussetzungen, es reicht bisher eine einfache Anmeldung bei der regionalen Behörde.

Da sich dies mit der zunehmenden Komplexität der Versicherungsprodukte und den steigenden Anforderungen der Versicherungskunden als unbefriedigend erwiesen hatte, hat die deutsche Versicherungswirtschaft aus eigener Initiative vor rund 15 Jahren mit einem **Programm zur Qualifizierung und Prüfung von Versicherungsvermittlern**, die von deutschen Versicherungsunternehmen eingesetzt werden, begonnen. Über die Einzelheiten dieses Ausbildungsprogramms und die damit verbundenen Prüfungen berichte ich gleich.

Die Einrichtung dieses Ausbildungsprogramms hatte zusätzlich aber noch einen weiteren, nicht nur „strukturellen“ Grund: Das waren die hohen Anforderungen an die Versicherungsvermittlung im Zusammenhang mit der



deutschen Wiedervereinigung und die daraus resultierenden Probleme. Damals wurde, noch von der letzten Regierung der DDR, das Versicherungsmonopol der staatlichen Versicherung der DDR aufgehoben und der Versicherungsmarkt der DDR gleichzeitig für den Vertrieb von in der alten Bundesrepublik zugelassenen Versicherungsunternehmen unter Beaufsichtigung des BAV geöffnet. Natürlich bemühten sich unmittelbar danach viele Versicherungsunternehmen der Bundesrepublik Deutschland, von denen ja viele auf dem Gebiet der ehemaligen DDR gegründet worden waren, um neue Kunden in der DDR und später in den so genannten neuen Bundesländern der Bundesrepublik Deutschland. Es erwies sich rasch, dass dafür nicht genug gute Versicherungsvermittler zur Verfügung standen und viele Unternehmen stützten sich einerseits auf nur kurz ausgebildete Vermittler und andererseits auf so genannte „Strukturvertriebe“, bei denen in großem Umfang nur ungenügend ausgebildete Vermittler eingesetzt wurden. Dieses Zusammentreffen von in der Marktwirtschaft noch ungeübten Bürgern der DDR einerseits und oft nicht sorgfältig ausgebildeten Vermittlern auf der anderen Seite führte zu teilweise sehr unbefriedigenden Ergebnissen. So wurden in vielen Fällen nicht notwendige bzw. nicht angemessene Versicherungen vermittelt und damit auch die Notwendigkeit der Kündigung einer Vielzahl solcher Versicherungsverträge verursacht. Dies führte nicht nur in der ehemaligen DDR, sondern auch im Westen zu einer Verschlechterung des Images der Versicherungsvermittler generell.

Die Reaktion der im GDV zusammengeschlossenen Versicherungsunternehmen war die Einrichtung eines obligatorischen Ausbildungsprogramms für die Vermittler, die von den Mitgliedsunternehmen des GDV beschäftigt werden. Mit der Organisation und Konzipierung des Programms beauftragte die Deutsche Versicherungswirtschaft das **„Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft“ (BWV)** eine gemeinsame Gründung des GDV und des Arbeitgeberverbandes der Versicherungswirtschaft sowie einer Reihe von Mitgliedsunternehmen der beiden Verbände. Das BWV war bereits seit Jahrzehnten in der Aus- und Fortbildung von Mitarbeitern von Versicherungsunternehmen aktiv und hatte sich dabei einen hervorragenden Ruf in diesem Bereich erworben.

Organisiert wird der Ausbildungsgang zum Versicherungsfachmann durch die zuständige Abteilung des BWV mit Sitz in Köln. Dort sind 14 Mitarbeiter beschäftigt. Diese betreuen auch die Prüfungsorte, von denen es mehr als 30 gibt.

Das **Grundkonzept** der Ausbildung ist, alle von der Deutschen Versicherungswirtschaft, d.h. von den Mitgliedern des GDV, eingesetzten Vermittler in den Stand zu versetzen, fachlich qualifizierte und effektive Vermittler zu beschäftigen. Die Ausbildung soll konsequent praxisorientiert sein.

Die Hauptzielgruppe sind die unabhängigen Versicherungsvermittler, Unternehmen können aber auch andere Partner wie Mitarbeiter von Maklern u.ä. zu diesen Kursen und den Prüfungen entsenden.



Ziel der Ausbildung ist die Qualifizierung der Vermittler zu einer guten und zielorientierten Beratung von Privatkunden. Dies schließt die mit dem Besitz einer eigenen Wohnung oder eines eigenen Hauses verbundenen Versicherungen ebenso ein wie die Autoversicherung und die Versicherung von Haustieren, nicht aber die für den Betrieb eines Unternehmens notwendigen zusätzlichen Versicherungen.

Es gibt keine geforderten Vorkenntnisse, daher ist das Studienprogramm so angelegt, dass alle für die Praxis des Vermittlers notwendigen Themenbereiche behandelt werden.

Das **BWV** ist zuständig für das Curriculum, das laufend den veränderten Bedürfnissen angepasst werden muss und für die Qualifizierung der Prüfer und die Durchführungen der Prüfungen selbst. Dazu gehört auch die Zusammenstellung der Prüfungsfragen usw. Die Ausbildung selbst erfolgt in der Regel in den **Unternehmen**.

Der Studieninhalt erstreckt sich auf folgende Bereiche:

- Grundlagen der Kundenberatung und des Verkaufs
- der rechtliche und wirtschaftliche Rahmen der Tätigkeit von Versicherungsvermittlern
- das versicherungsspezifische Grundwissen in Versicherungssparten
- Grundkenntnisse der Altersversorgungs- (Renten)-Systeme
- Bausparen

Die für die Zulassung zur Prüfung notwendige Mindestdauer der Ausbildung entspricht rund 220 Lerneinheiten, diese wird von den meisten Unternehmen aber auf 350 Einheiten ausgeweitet. Hinzu kommt eine systematische praktische Ausbildung durch Mitarbeiter der Versicherungsunternehmen und qualifizierte Vermittler während mindestens eines Jahres und darin mindestens 60 Ausbildungstagen.

Die **Prüfung** ist in zwei Teile geteilt: Der erste Teil besteht in einer schriftlichen Prüfung mit Hilfe von ca 120 Fragen in Form von Multiple-Choice-Fragen aus den Bereichen Personenversicherung, Schadenversicherung und des rechtlichen und wirtschaftlichen Rahmens der Versicherungsvermittler. Diese Prüfung dauert 180 Minuten. Mindestens 50 % der Fragen in allen drei Bereichen müssen korrekt beantwortet werden.

In der mündlichen / praktischen Prüfung wird eine Beratungssituation simuliert, in der der Kandidat innerhalb von 15 Minuten ein Beratungs- und Verkaufsgespräch bei einem Kunden vorstellt.

Wenn ich mich richtig erinnere, bestehen rund 70 bis 80 % der Teilnehmer die Prüfung. Es hat seit 1991 bisher rund 120 000 Prüfungen gegeben.

Nach erfolgreicher Prüfung erhält jeder Absolvent einen **Plastikausweis** mit eingedrucktem Lichtbild, das ihn als „Versicherungsfachmann / Versicherungsfrau“ ausweist und damit gegenüber dem Kunden seine Qualifikation dokumentiert.



Mit diesem Ausbildungsgang kommt die Deutsche Versicherungswirtschaft schon seit Jahren freiwillig den Anforderungen nach, wie sie jetzt im Rahmen der Vermittlerrichtlinie gefordert werden.

Auch ein Register der Versicherungsvermittler wird seit längerem von der Deutschen Versicherungswirtschaft geführt.

Die **Umsetzung** in der Vermittlerrichtlinie der EU hat sich schließlich als für die deutsche Situation recht **kompliziert** herausgestellt. Ein Grund dafür ist die föderale Struktur, die die Registrierung nicht in einem zentralen Register, sondern unmittelbar in den einzelnen Kommunen nahegelegt hat. Da auf der anderen Seite ein zentrales Register für den Informationsaustausch zwischen den EU-Ländern notwendig war, werden die dafür notwendigen Daten dann an ein zentrales Register weitergeleitet. Aufgrund dieser Besonderheiten will ich auf diese Aspekte der Umsetzung nicht eingehen.

Grundsätzlich wird eine **gewerberechtliche Zulassung** für Versicherungsvermittler vorgeschrieben, die an bestimmte Voraussetzungen geknüpft ist. Dies sind im Wesentlichen der Nachweis eines guten Leumunds, der Nachweis einer Sachkundeprüfung und die Eintragung in ein zentrales Auskunftsregister. Wichtig ist, dass für gebundene, nur für ein Versicherungsunternehmen tätige Vermittler nach Antragstellung eine Befreiung von der gewerberechtlichen Zulassung möglich ist. Dies setzt voraus, dass das Versicherungsunternehmen die volle Haftung für den Vermittler übernimmt und sicherstellt, dass dieser entsprechend seiner Tätigkeit qualifiziert ist. Nicht gebundene Vermittler wie Makler und Mehrfachvertreter, die konkurrierende Produkte vermitteln, müssen dagegen in jedem Fall eine gewerberechtliche Zulassung vorweisen. Bei diesen Vertriebsformen ist auch der Nachweis einer entsprechenden Berufshaftpflichtversicherung unabdingbar. Bei den gebundenen Vermittlern übernimmt das jeweilige Unternehmen die entsprechenden Garantien. Diese Haftungsübernahme wird dann voraussichtlich gegenüber den regionalen Gewerbeämtern schriftlich erklärt werden müssen.

Das vom Gesetzgeber vorgesehene **zentrale Auskunftsregister** soll allein dazu dienen, den Kunden bei Bedarf über die Versicherungsvermittler zu informieren. Diese Auskunft sollte für die Kunden kostenlos sein. Es wird überlegt, ob dieses Register von der Branche selbst geführt werden kann. Der GDV hat gemeinsam mit den maßgeblichen Vermittlerverbänden vor längerer Zeit ein entsprechendes Register gegründet. Die Aufnahme der Tätigkeit wird aber solange zurückgestellt, bis die gesetzlichen Regelungen vorliegen.

Weiterhin ist bei der Umsetzung in Deutschland die **anlassbezogene Beratungspflicht** des Vermittlers vorgesehen. Der Vermittler hat seinen Kunden nach dessen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen, ihn entsprechend zu beraten und ihm die Gründe für bestimmte Versicherungsempfehlungen zu nennen. Außerdem soll der Vermittler seine Beratungsleistung umfassend dokumentieren. Durch derartige Dokumentationen würde sich einerseits die Beweislage des Kunden bei Durchsetzung eventueller Ansprüche aus Falschberatungen erleichtern.



Andererseits wäre ein erheblicher Verwaltungsaufwand vorprogrammiert, der auch auf den Kunden demotivierend wirken kann. Daher ist im Gesetzentwurf vorgesehen, dass der Versicherungsnehmer das Recht erhält, auf Beratung oder Dokumentation zu verzichten, falls er dies für unnötig ansieht. Für einen solchen Verzicht werden besondere Formalien einzuhalten sein.

Hinsichtlich der **fachlichen Qualifikation** ist vorgesehen, dass die oben dargestellten Ausbildungsstandards des Berufsbildungswerks als Standardqualifikation für die Vermittler eingeführt wird. Allerdings sollen in Zukunft die Verantwortung für diese Ausbildungsmaßnahmen und die damit verbundenen Prüfungen in letzter Verantwortung bei den regionalen Industrie- und Handelskammern liegen, die eine solche Zuständigkeit auch in anderen Ausbildungsbereichen haben. Es ist vorgesehen, dass BWV und IHK dabei eng zusammenarbeiten.

Dieser Ausbildungsgang hat sich als sinnvoll und für den Bedarf von Vermittlern, die sich auf Geschäfte mit Privatpersonen konzentrieren, angemessen bewährt. Anders sieht es natürlich bei **Versicherungsmaklern** mit ihren speziellen Anforderungen aus. Hier wird zur Zeit ein separater Ausbildungsgang, vermutlich ebenfalls in Zusammenarbeit mit dem Berufsbildungswerk, diskutiert. Meiner Kenntnis nach noch ungeklärt ist die Frage, inwieweit es für **Rückversicherungsmakler**, die von der Richtlinie und den Umsetzungen ebenfalls erfasst werden, spezielle freiwillige Regelungen geben soll.

Soweit mein Überblick über die Umsetzung in Deutschland, die meiner Einschätzung nach bis spätestens zur Jahresmitte abgeschlossen sein dürfte.

Doch nun zu meiner **vierten Frage, der nach möglichen Schlussfolgerungen und Konsequenzen für die sich entwickelnden Versicherungsmärkte wie in Ihrem Lande?**

Lassen Sie mich dazu die Kernforderungen der Vermittlerrichtlinie Revue passieren:

Eine Pflicht zur **Registrierung der Vermittler** halte ich für jedes Land für sinnvoll, sowohl im Interesse der Unternehmen wie auch im Interesse der Kunden. Durch eine solche Registrierung und die damit verbundenen Anforderungen wird auch das Image der Vermittler gestärkt, was nicht zuletzt diesen selbst zugute kommt.

Hier ergibt sich also eher die organisatorische Frage, wer das Register in welcher Form führen sollte. Grundsätzlich scheinen beide naheliegenden Wege, die Führung durch die Aufsicht oder die Führung durch die Versicherungswirtschaft – vertreten durch den Verband – sinnvoll. Meiner Auffassung nach ist das primär eine Frage der vorhandenen respektive mittelfristig schaffbaren finanziellen und organisatorischen Kapazitäten zu sein. Natürlich tendiere ich, als Vertreter eines Verbandes, zur Organisation dieses Registers durch den Versicherungsverband, natürlich in enger



Abstimmung mit den Vertretern der Vermittler und vor allem der Aufsichtskommission.

Das Register sollte den Unternehmen, der Aufsicht und auch den Kunden der Vermittler offen stehen und wesentliche Informationen über die im Markt tätigen Vermittler zur Verfügung stellen können. Was diese im Einzelnen sein sollten, ist zu diskutieren.

Von besonderer Bedeutung für den ukrainischen Versicherungsmarkt, wie auch für andere sich entwickelnde Märkte, halte ich die Forderung nach **Qualifikationsstandards für Versicherungsvermittler**. Dies ist im Interesse des gesamten Versicherungsmarktes und der Rolle der Versicherung in der Gesellschaft generell von großer Bedeutung. Ohne qualifizierte und sachkundige Vermittler, die ihre Arbeit verstehen, kann die Versicherungswirtschaft über vorhandene Pflichtversicherungen hinaus keine breiten Kundenkreise gewinnen, zumindest nicht längerfristig.

Auch hier stellt sich die Frage, nach der Organisation und mir erscheint der folgende Weg am effizientesten:

- Die Versicherungswirtschaft, vertreten durch den Verband, diskutiert die notwendigen Anforderungen und die Grundzüge des Curriculums mit den Versicherungsvermittlern und ihren Vertretungen. Nach Erarbeitung eines gemeinsamen Grundkonzeptes wird dieses mit der Aufsichtskommission beraten und eine gemeinsame Grundkonzeption vereinbart. Diese Grundlagen der Vermittlerqualifizierung sollten von der Aufsichtskommission dann in Form eines Erlasses o. ä. fixiert werden.
- Mir scheint ein ähnliches Konzept wie in Deutschland sinnvoll, bei dem der Verband sich im Wesentlichen auf die Erarbeitung eines detaillierten Curriculums und auf die Beteiligung an der Prüfung beschränkt, um deren Vergleichbarkeit und Einheitlichkeit sicherzustellen. Möglicherweise ist auch die Erarbeitung von Lehrmaterialien zu den allgemeineren Punkten des Curriculums, die nicht von den spezifischen Produktgestaltungen der einzelnen Unternehmen abhängen, sinnvoll. Es sollte aber auf jeden Fall ein möglichst großer Teil der Ausbildung den einzelnen Unternehmen überlassen werden, wenn diese das wünschen und organisieren können. Eine zentrale Ausbildung aller Vermittler durch eine Ausbildungseinrichtung des Verbandes scheint mir zu aufwendig und kompliziert zu sein.

Hinsichtlich der in der EU-Richtlinie geforderten **Beratungs- und Dokumentationspflichten** scheint mir demgegenüber kein so großer Bedarf zu bestehen; die Versicherungsgesetzgebung der Ukraine sieht bereits differenzierte Verbraucherschutzbestimmungen vor. Hier scheint nach meinem Eindruck eher eine Harmonisierung der entsprechenden Bestimmungen in den verschiedenen Rechtsakten notwendig zu sein. Dabei will ich nicht ausschließen, dass bei dieser Gelegenheit auch noch einmal präzise Bestimmungen zu den Rechten und Pflichten der Versicherungsvermittler eingeführt werden. Die Notwendigkeit dafür kann ich allerdings hier nicht beurteilen.



Lassen Sie mich mit einem generellen Resümee schließen:

Die so genannte Vermittlerrichtlinie der EU enthält auch für den ukrainischen Versicherungsmarkt **sinnvolle Konzepte**, insbesondere im Bereich der Registrierung und Qualifizierung von Vermittlern. Natürlich ist die Ukraine völlig frei, ob und inwieweit sie die Anregungen der EU-Richtlinie überhaupt nutzen will. Mir scheint, dass in diesen beiden Punkten eine Berücksichtigung der EU-Standards auch für den ukrainischen Versicherungsmarkt sehr sinnvoll ist. Gefordert sind hierbei aber **flexible, den Möglichkeiten und Bedürfnissen des Marktes angepasste Lösungen**, die sich auf Grundsätze konzentrieren und spätere Erweiterungen und Ergänzungen auf der Basis der Grundsatzentscheidungen ermöglichen.

Ich danke Ihnen für Ihre Geduld!



Tabelle

Market Shares of the Various Insurance Distribution Channels in some countries of the European Union (%)

Country	Brokers		General Agents		Banks		Direct Insurance		Other	
	Non-Life	Life	Non-Life	Life	Non-Life	Life	Non-Life	Life	Non-Life	Life
A	14	11	5	3	77	31	3	53	1	2
B	70	50	15	10	8	25	3	5	4	10
D	15	12	72	65	12	17	5	5	6	6
DK	15	18			5	5	40	35	41	42
E	18		43		15		20	4		
EL	Not available									
F	19	7	39	11	5	51	2	6	35	25
FIN	10	15	10	10		45	80	30		
IRL	65	50	4	17		15	30	33		
I	18	3	76	42	1	36	5	19		
L	10		80		5		5			
NL	60				15		20		5	
P	16	1	59	12	4	80	14	4	7	1
S	Not available									
UK	70	48	18	5		15	10	2	2	33

* Banks can operate as a broker or an agent in Austria

Source: BIPAR 2001