



## Wortprotokoll der 113. Sitzung

### **Ausschuss für Wirtschaft und Energie**

Berlin, den 31. Mai 2017, 09:00 Uhr  
10557 Berlin, Konrad-Adenauer-Str. 1  
Paul-Löbe-Haus, Europasaal 4.900

Vorsitz: Dr. Peter Ramsauer, MdB

## Tagesordnung - Öffentliche Anhörung

### **Tagesordnungspunkt 1**

**Seite 4**

Gesetzentwurf der Bundesregierung

**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 Außenwirtschaftsgesetzes**

**BT-Drucksache 18/11627**

**Federführend:**

Ausschuss für Wirtschaft und Energie

**Mitberatend:**

Ausschuss für Recht und Verbraucherschutz

Finanzausschuss

Ausschuss für Tourismus

**Gutachtlich:**

Parlamentarischer Beirat für nachhaltige Entwicklung

**Mitglieder des Ausschusses<sup>1</sup>**

	<b>Ordentliche Mitglieder</b>	<b>Stellvertretende Mitglieder</b>
CDU/CSU	Bareiß, Thomas Durz, Hansjörg Grotelschen, Astrid Gundelach, Dr. Herlind Hauptmann, Mark Heider, Dr. Matthias Jung, Andreas Knoerig, Axel Koeppen, Jens Lmmel, Andreas G. Lanzinger, Barbara Lenz, Dr. Andreas Liebing, Ingbert Metzler, Jan Nowak, Helmut Pfeiffer, Dr. Joachim Ramsauer, Dr. Peter Riesenhuber, Dr. Heinz Schröder (Wiesbaden), Dr. Kristina Stein, Peter Strothmann, Lena Willsch, Klaus-Peter	Dtt, Marie-Luise Fuchs, Dr. Michael Funk, Alexander Gerig, Alois Grundmann, Oliver Holmeier, Karl Huber, Charles M. Jarzombek, Thomas Kanitz, Steffen Krber, Carsten Kruse, Rüdiger Michelbach, Dr. h.c. Hans Middelberg, Dr. Mathias Müller (Braunschweig), Carsten Nüßlein, Dr. Georg Oellers, Wilfried Petzold, Ulrich Scheuer, Andreas Stetten, Freiherr Christian von Vries, Kees de Wegner, Kai Weiler, Dr. h.c. Albert
SPD	Barthel, Klaus Freese, Ulrich Hampel, Ulrich Held, Marcus Ilgen, Matthias Katzmarek, Gabriele Müller (Chemnitz), Detlef Poschmann, Sabine Post, Florian Saathoff, Johann Schabedoth, Dr. Hans-Joachim Scheer, Dr. Nina Westphal, Bernd Wicklein, Andrea	Annen, Niels Dörmann, Martin Ehrmann, Siegmund Flisek, Christian Heil (Peine), Hubertus Jurk, Thomas Kapschack, Ralf Malecha-Nissen, Dr. Birgit Raabe, Dr. Sascha Rtzel, Bernd Schwabe, Frank Schwarz, Andreas Stadler, Svenja Thews, Michael
DIE LINKE.	Bulling-Schröter, Eva Ernst, Klaus Lutze, Thomas Nord, Thomas Schlecht, Michael	Dehm, Dr. Diether Karawanskij, Susanna Lenkert, Ralph Petzold (Havelland), Harald Wagenknecht, Dr. Sahra

<sup>1</sup> Die Anwesenheitslisten sind diesem Protokoll angefggt.



	<b>Ordentliche Mitglieder</b>	<b>Stellvertretende Mitglieder</b>
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN	Baerbock, Annalena Dröge, Katharina Gambke, Dr. Thomas Janecek, Dieter Verlinden, Dr. Julia	Andreae, Kerstin Krischer, Oliver Özdemir, Cem Rößner, Tabea Trittin, Jürgen

**Sachverständige:**

**Friedrich Bohl**

Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V. (BDV)

**Dr. Wolfgang Eichele**

Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

**Dr. Hans-Georg Jansen**

Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM)

**Frank Rottenbacher**

Berufsverband Finanzdienstleistung e.V. (AfW)

**Harald Peschken**

Kanzlei für Versicherungsberatung

**Elisabeth Stiller**

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

**Dr. Katrin Burkhardt**

Verband öffentlicher Versicherer

**Constantin Papaspyratos**

Bund der Versicherten e.V. (BdV)

**Franz von L'Estocq**

Bank of Scotland Deutschland

**Lars Gatschke**

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv)

**Dieter Rauch**

Verbund Deutscher Honorarberater (VDH)



## Tagesordnungspunkt 1

Gesetzentwurf der Bundesregierung

### 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 Außenwirtschaftsgesetzes

BT-Drucksache 18/11627

Der **Vorsitzende**: Meine sehr geehrten Damen und Herren, liebe Kolleginnen und Kollegen! Ich begrüße Sie ganz herzlich zur heutigen öffentlichen Anhörung im Ausschuss für Wirtschaft und Energie zum Thema Versicherungsvertrieb. Dies ist gleichzeitig auch die 113. Sitzung unseres Ausschusses. Wir haben für diese Anhörung eine Zeit eingeplant von 2 Stunden, das heißt bis 11.00 Uhr. An die Kolleginnen und Kollegen, die mehrheitlich wohl noch im Zulauf sind, richte ich die Information, dass um 11.00 Uhr dann der Bundesminister Gerd Müller für eine Stunde hier sein wird und von 12:00 Uhr bis 13:00 Uhr die reguläre Sitzung für die reguläre Tagesordnung stattfinden wird. Meine Damen und Herren, dieser Anhörung liegt zugrunde der Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der EU-Richtlinie 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes sowie ein korrespondierender Gesetzentwurf der Bundesregierung. Ich grüße Sie alle, vor allen Dingen die zahlreichen Sachverständigen, die heute hier sind. Ich möchte zum Ablauf der heutigen Anhörung folgende Erläuterungen geben: Das richtet sich vor allen Dingen an jene unter Ihnen Sachverständigen, die diese Prozedur noch nie mitgemacht haben. Der ein oder andere von Ihnen kennt das seit 30 oder 40 Jahren, lieber Herr Bohl, oder noch länger, ich weiß nicht so genau. Seit 1972, glaube ich, oder? Habe ich richtig erraten? Aber trotzdem muss diesen Formfragen Genüge getan werden. Wir werden also diese Anhörung nicht in einzelne Themenblöcke aufteilen, sondern wir werden das kompakt, sozusagen in einem Block machen. Die Befragung wird auch unter Berücksichtigung der Stärken der einzelnen Fraktionen durchgeführt. Aber um der Opposition entgegen zu kommen, wird im mittleren Fragenblock das Verhältnis zu Gunsten der Oppositionsfraktionen verstärkt. Im ersten Block und in der

dritten Runde heißt das also 2:2:1:1, und in der mittleren Runde 5:3:1:1. Entschuldigung, es ist genau umgekehrt. Im ersten und dritten Block sind die Relationen für die Oppositionsfraktionen verstärkt. Wir machen es auch immer so, dass für Frage oder Fragen und Antwort beziehungsweise Antworten insgesamt jeweils fünf Minuten zur Verfügung stehen. Das heißt je kürzer gefragt wird, desto mehr Zeit für Antworten steht zur Verfügung. Es ist auch die Möglichkeit gegeben, dass Fragen nicht nur an einen sondern an mehrere Sachverständige gestellt werden. Und für diesen Fall bitte ich jetzt schon, dann immer für den zweiten oder dritten Angefragten noch ein bisschen Zeit zu lassen, weil der oder die sonst über die Fünf-Minuten-Grenze kippt. Ich bitte die fragenden Kolleginnen und Kollegen, immer den Namen des befragten Sachverständigen zu nennen. Und ich rufe dann den Namen des befragten oder der befragten Sachverständigen auch nochmal auf, damit für die Protokollersteller klar ist, wer spricht. Es wird ja ein Wortprotokoll erstellt. Dies gesagt habend, kann ich nun mit der Befragung beginnen. Die erste Runde, hier beginnt die Unionsfraktion zu fragen. Und dies tut der Kollege Dr. Pfeiffer, bitteschön.

Abg. **Dr. Joachim Pfeiffer** (CDU/CSU): Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Ich möchte auch gleich beginnen, und zwar mit einer Frage an den Herrn Bohl und den Herrn Jenssen. Wie der Vorsitzende gerade zurecht darauf hingewiesen hat, geht es ja um eine Umsetzung einer EU-Richtlinie. Insofern sind wir ja nicht nur auf Eigeninitiative unterwegs und sind auch da limitiert, was wir tun wollen. Und deshalb frage ich Sie jetzt: Wie sehen Sie den vorliegenden Entwurf generell? Was ist positiv, wo besteht aus Ihrer Sicht noch Nachholbedarf? Und wir haben uns gemeinsam als Koalitionsfraktion eigentlich auch eine 1:1-Umsetzung zum Ziel gesetzt. Wo wird über eine 1:1-Umsetzung bei den vorliegendem Entwurf hinausgegangen?

Der **Vorsitzende**: Zunächst Herr Bohl.

SV **Friedrich Bohl** (BDV): Herr Vorsitzender, vielen Dank. Herr Abgeordneter, zu Ihrer Frage möchte ich folgendes sagen. Es ist ja praktisch der zweite Anlauf. Wir hatten ja auf europäischer Ebene die Versicherungsvermittlerrichtlinie, die



2007 in nationales Recht umgesetzt wurde; und jetzt die Versicherungsvertriebsrichtlinie, die ja zunächst auch Vermittlerrichtlinie hieß, aber dann, weil der Vertrieb insgesamt von Versicherungen geregelt ist, in Vertriebsrichtlinie umgewandelt wurde zum Schluss, eine abschließende oder vorläufig abschließende Regelung dieses Sachverhaltes. Und ich glaube, dass auf europäischer Ebene es eine vernünftige Richtlinie geworden ist, Berichterstatter war ja Herr Dr. Langen von der EVP-Fraktion. Und ich finde, dass angesichts der vielfältigen Bedingungen, die es nun mal in Europa gibt, das sehr vernünftig ausgegangen ist. Der größte Brocken war ja sicherlich die Provisions- und Honorarberatung. Das hat man dann ja so entschieden, dass beides möglich sein und dann der nationale Gesetzgeber entscheiden soll. Der nationale Gesetzgeber in Deutschland entscheidet sich so, wie in diesem Entwurf jetzt geregelt. Ich glaube, das ist gut, das ist ein vernünftiges Nebeneinander, vielleicht eines Tages sogar Miteinander geben wird. Und deshalb begrüßen wir das sehr. Ich selbst bin mit der Weiterbildung nicht ganz so glücklich gewesen. Aber ich habe da auch hinzugelernt. Ich weiß nicht, ob nicht so etwas der Markt entscheiden sollte. Wer sich nicht weiterbildet, wird am Markt nicht bestehen. Aber ich habe dazugelernt, dass sicherlich auch dann ein Zertifikat qualitätssteigernd wirken und vertrauensbildend bei den Kunden sein kann. Also insofern bin ich damit auch einverstanden. Vielleicht noch als Schlussbemerkung: Nach meiner Einschätzung wird der deutsche Vertriebsmarkt im Großen und Ganzen erhalten bleiben können. Und das ist ja auch vernünftig, es sind ja viele mittelständische Unternehmen dort tätig, dass diese Arbeitsplätze - rund 250.000 in Deutschland - Bestand haben werden, ist auch ein vernünftiges Ergebnis. Also unter dem Strich begrüßen wir den vorgelegten Gesetzentwurf nachdrücklich.

Der **Vorsitzende**: Und jetzt ergänzend Herr Dr. Jenssen.

SV **Dr. Hans-Georg Jenssen** (VDVM): Ja, Herr Pfeiffer, wir sind mit dem Entwurf, soweit es die 1:1-Umsetzung betrifft, recht zufrieden. Aber der Entwurf geht natürlich weit darüber hinaus, weil er im Kern durch die Aufnahme der Versiche-

rungsberatung auch als Vermittler dem sogenannten Provisionsgebot eindeutig erstmal über die Richtlinie hinausgeht. Denn nach Artikel 22 Absatz 3 darf man Provisionen eher verbieten, das war die Ausnahme für die Engländer, für die Dänen, für die Finnen. Aber man darf nicht jemanden auf das Provisionssystem verhaften, wie das im Moment bei den Maklern jetzt im Konsumentenbereich der Fall ist. Das führt auch dazu, dass die Versicherungsmakler an diese ganze Sache gekettet sind. Stellen wir uns vor, wie in Spanien, als die Versicherer sich irgendwann entschlossen das Kfz-Geschäft nur noch mit zwei Prozent zu vergüten, dann können Sie nicht ausweichen, Sie können keine Nettotarife anbieten. Es ist für einen Versicherungsmakler auch „strange“, so würde ich das formulieren, wenn ein Angebot von Standard Life vorliegt, sein Kunde hier in Deutschland wohnt, im Moment aber Engländer ist, er möchte dort abschließen, und er kann ihm eine Nettopolice nicht vermitteln. Stichwort Provisionsgebot: Was mit dazu kommt, ist dann, dass der Versicherungsberater nicht richtig ausgekleidet wurde. Er soll jetzt auch vermitteln. Aber wenn man das Spielfeld der Vermittlung betritt, dann müssen auch die gleichen Regeln gelten. Stichwort Stornohaftzeit: Man müsste sich auch mal überlegen, ob nicht auch eine Begrenzung des Honorars ganz sinnvoll ist. Ich war mehrfach Sachverständiger in Atlanticlux-Fällen. Und weiß also, wovon ich spreche. Wenn wir bis knapp an die Sittenwidrigkeitsschwelle hinweg, zum Teil dann sogar, gegangen sind. Der 48c zum Beispiel, eine Regelung, die geschaffen wurde, um eine Doppelvergütung zu verhindern, schlägt völlig ins Gegenteil um. Sie bezieht sich auf den gesamten Versicherungsmarkt, sie dringt auch in den Gewerbe- und Industriebereich ein, ohne Not, denn wenn man den Verbraucher schützen will, hätte man das begrenzen können. Es macht auch keinen Sinn, diese Regelung im Kompositbereich, nur weil Leben, würde es überhaupt Sinn machen...

Der **Vorsitzende**: Ich muss Ihnen jetzt leider wegen der vorhin aufgestellten Regeln das Wort entziehen. Als nächstes fragt Kollege Bernd Westphal. Aber Sie haben die Gelegenheit, wenn Sie noch einmal gefragt werden, das noch einzupacken, was Sie jetzt nicht absetzen konnten. Kollege Westphal.



Abg. **Bernd Westphal** (SPD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender, vielen Dank meine Damen und Herren, dass Sie uns als Sachverständige zur Verfügung stehen. Ich habe eine Frage an Herrn Peschken. Wir haben in unserem Koalitionsvertrag formuliert, dass wir die Honorarberatung stärken wollen. Und nun gibt es deutschlandweit 300 Honorarvermittlungsberater, auf der anderen Seite 220.000 Versicherungsvermittler. Und mich würde interessieren, können Sie das vielleicht nochmal konkret beschreiben, wie denn die Arbeit von einem Versicherungsberater als Honorarberater aussieht?

Der **Vorsitzende**: Die Frage ging an Herrn Peschken.

SV **Harald Peschken** (Kanzlei für Versicherungsberatung): Sehr geehrter Herr Vorsitzender, Herr Westphal, danke für die Frage. Ich bin ja hier so ein bisschen in der Runde der Exot, als einer von 318 in Deutschland zugelassenen Versicherungsberatern. Wir Versicherungsberater arbeiten auf Honorarbasis, und die Besonderheit ist, ich muss meine Kunden nicht akquirieren, die kommen eigentlich von alleine. Die kommen von alleine, weil sie einfach eine unabhängige Beratung haben wollen und fragen mich auch jedes Mal im Beratungsgespräch, wie ich denn bezahlt werde und ob ich denn tatsächlich von Versicherungsunternehmen unabhängig bin. Das kann ich bestätigen, und die kriegen dann natürlich im Erstkontakt auch immer meine Honorartabelle. Um da Befürchtungen wegzunehmen, dass wir Versicherungsberater abgreifen „bis zum geht nicht mehr“. Ich rechne 140 Euro die Stunde ab. Und wenn es um ein konkretes Beratungsangebot, zum Beispiel zu einer Berufsunfähigkeitsversicherung geht, und der Kunde keine Vorerkrankungen hat oder sonst etwas, schaut so eine Durchschnittsrechnung um die 500 bis 600 Euro aus. Das ist das, was ich nehme. Und ich werde ja nicht für die Vermittlung bezahlt, sondern für die Beratung, für meine Tätigkeit. Ich glaube, das ist ein ganz relevanter Unterschied zu dem, was ein Versicherungsvermittler macht. Es ist auch ein Irrtum, dass wir Versicherungsberater bis jetzt keine Versicherungsverträge vermittelt haben. Versicherungsberatung ist ja auch die Beratung bei Vereinbarungen von Versicherungsverträgen. Das heißt,

ich unterstütze ja meinen Mandanten ganz eindeutig beim Abschluss bis hin zum Einreichen des Antrages. Der Kunde hat natürlich eine ganze Menge Fragen einfach fachlicher Art, wie schaut so ein Versicherungsschutz aus. Das muss ich, glaube ich, jetzt hier nicht darlegen, bis hin zu dem großen Thema, in der Personenversicherung sind es die Gesundheitsfragen, Gesundheitshistorien, die ich sehr intensiv mit dem Kunden aufarbeite, damit er keine Probleme durch die vorvertragliche Anzeigepflicht im Schadenfall später hat. Das wird ein seriöser Makler natürlich genau so intensiv machen wie ein Versicherungsberater. Nur das Modell ist halt grundsätzlich anders. Ich verdiene mein Honorar durch Beratung und nicht durch Vermittlung von Versicherungsverträgen. Und der Versicherungsvertreter, der klassische Generalagent, der Versicherungsmakler verdient sein Geld erst dann, wenn er einen Versicherungsvertrag verkauft hat. Deshalb hat er auch eine Stornohaftung. Bei mir ist die Dienstleistung eine andere, also die fixiert sich tatsächlich auf die Beratung. In meinen drei Jahren ist bei mir auch noch nie ein Vertrag kaputt gegangen, den ich so zusammen mit dem Kunden bei einem Versicherer eingedeckt habe. Ich glaube, jetzt bin ich sogar etwas unter der Zeit.

Der **Vorsitzende**: Das ist auch nicht verboten. Jetzt fragt Kollege Flosbach für die Union.

Abg. **Klaus-Peter Flosbach** (CDU/CSU): Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Meine Frage geht an den Herrn Rottenbacher. Nach Artikel 19a IDD stehen ja dem Versicherungsvermittler alle Vergütungsformen offen. In Ihrem Verband sind ja sowohl Makler als auch Finanzanlagenvermittler. Welche Bedeutung hat in Ihrem Bereich inzwischen die Honorarberatung? Die zweite Frage geht an Herrn Dr. Jenssen vom Versicherungsmaklerverband. Es gibt ja das Sachwalterurteil. Stellen Sie doch einmal die Situation des Maklers im Verhältnis zu anderen Vermittlern dar.

Der **Vorsitzende**: Zunächst Herr Rottenbacher.

SV **Frank Rottenbacher** (AfW): Sehr geehrter Herr Vorsitzender, Herr Flosbach. Vielen Dank für die Frage. Die Honorarberatung ist ein zartes Pflänzchen. Seit 2007 diskutieren wir über dieses Thema. Und die Politik hat ja auch immer darauf





hingewiesen, dass die Honorarberatung ein wichtiges Thema ist. Unsere Mitglieder sind Versicherungsmakler und stehen damit ja sowieso im Lager des Kunden. Also, der BGH hat in seinem Sachwalterurteil ja festgelegt, dass der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Versicherungsnehmers dessen Sachwalter ist. Das ist, glaube ich, noch einmal ganz wichtig zu sehen, wenn wir über Honorarberatung und Versicherungsmakler sprechen, dass der Makler im Lager des Kunden ist und auch von dem Kunden beauftragt wird. Insofern hat sich die Honorarberatung als zartes Pflänzchen entwickelt. Wir haben jetzt gerade noch einmal eine Umfrage gemacht mit über 500 Maklern als Teilnehmer. Und da wurde deutlich, dass ungefähr die Hälfte aller Versicherungsmakler ihren privaten Kunden Rechnungen stellen. Das kann zum einen sein für die Versicherungen von Nettopolicen, das kann aber auch im Rahmen von Serviceverträgen sein, dass man eine Notfalltelefonnummer zur Verfügung stellt, dass man die Unterlagen aufbereitet oder einen regelmäßigen Versicherungsscheck macht. Das heißt also, das Thema Honorarberatung oder das Thema den Privatkunden Rechnungen stellen, ist ein sehr Wichtiges geworden, auch ein wichtiger Vergütungsbaustein für die Versicherungsmakler. Und es ist ihm, wie gesagt, auch nicht artfremd, weil er von seinem eigenen Habitus und Anspruch im Lager des Kunden steht. Das Volumen ist, wie gesagt, noch gering. Wir haben ungefähr zwanzig Prozent, die gerade mal fünf Prozent des Umsatzes mit Honorarberatung machen. Aber es gibt auch schon fünf Prozent Versicherungsmakler, die 25 bis 50 Prozent ihres Umsatzes mit Honoraren erwirtschaften. Und fünf Prozent von 46.000, das ist dann auch schon eine ganz ordentliche Schlagzahl. Und deswegen ist es für unsere Mitglieder wichtig, dass sie weiterhin Honorare den Kunden in Rechnung stellen dürfen und das eben auch für alle Kunden unserer Mitglieder, aller Versicherungsmakler, die weiterhin die Möglichkeit haben, diese Dienstleistung noch in Anspruch zu nehmen. Danke sehr.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Dr. Jenssen.

**SV Dr. Hans-Georg Jenssen (VDVM)**: Wir haben in Deutschland, im Gegensatz zu Österreich, kein

geschriebenes Maklerrecht. Das sogenannte Sachwalterurteil, was Sie hier zitiert haben, ist also der Höhepunkt dessen, der Auskleidung des Versicherungsmaklers geworden. Er ist der treuhänderähnliche Sachwalter der Interessen, er wird vom BGH als unabhängig bezeichnet, obwohl, wie im Ausland auch üblich, der Versicherungsmakler regelmäßig die Courtage vom Versicherer bekommt. Die Unabhängigkeit resultiert auch daher, dass ein vernünftiger Makler im Schnitt 60, 70 bis 100 Anbindungen an verschiedene Versicherer hat, je nachdem, woher das Geschäft auch kommt oder welche Spezialität das Maklerunternehmen verfolgt. Sowohl die IMD als auch die IDD geht von einem Fünferschritt der Dienstleistung eines Versicherungsvermittlers aus: Nämlich die Risikoerfassung und -bewertung, die Versicherungsschutzerfassung und -bewertung, als dritten Schritt die Vermittlung im engeren Sinn, den vierten Schritt die Vertragsbetreuung und im fünften die Schaden-Assistenz. Alle diese fünf Bausteine deckt der Versicherungsmakler normalerweise gegen eine Courtage ab. Das heißt, er ist als Sachwalter des Kunden für den Kunden tätig. Der BGH hat in einem Urteil jetzt in 2016 noch einmal ganz deutlich gemacht, das dazugehört, dass man ungefragt auf den Kunden zugeht, seinen Versicherungsschutz analysiert, dass man nicht einfach Schadenanzeigen geschehen lässt, direkt zum Versicherer, sondern dass der Makler sich einzublenden hat, dass er ihn also umfassend betreut, diesen Kunden. Diesem Anspruch genügen unsere Verbandsmitglieder, wir achten stark darauf. Und auch die anderen Versicherungsmakler sind von Gesetzes wegen und von der Rechtsprechung her dazu verpflichtet. Insofern ist es ein sehr einheitliches Bild. Zu den Kennzeichen eines Versicherungsmaklers als Sachwalter des Kunden gehört natürlich, dass er den Kunden über den Versicherungsschutz berät. Es wird hier immer so getan, als wenn ein Kunde völlig frei ist, welchen Versicherungsschutz er wählt. Aber ich sage mal, da werden auch die Verbraucherschützer nichts dagegen haben, dass man eine Haftpflichtversicherung hat, sollte an sich „state of the art“ sein. Im Kfz-Bereich kommt man um eine Haftpflichtversicherung auch nicht drum herum. Man sollte sich auch überlegen, ob man seine eigene Erwerbsunfähigkeit absichert. Da gibt es also einen ganzen Kranz, Hausrat, wenn sie ein



Gebäude haben, eine Gebäudeversicherung. Es ist nicht so, dass sie da die völlige Freiheit haben.

Der **Vorsitzende**: Ich muss Sie leider auf die Zeit aufmerksam machen. Jetzt fragt Kollege Held.

Abg. **Marcus Held** (SPD): Meine sehr verehrten Damen und Herren, Herr Vorsitzender, ich habe eine Frage an Herrn Dr. Jenssen und an Herrn Dr. Eichele. Und zwar bezieht sich die Frage insbesondere auf die Stellungnahme der DIHK, die ja sehr ausführlich ist, auch zum Gesetzesentwurf und sehr früh abgegeben wurde. Dort insbesondere auf die geäußerten Bedenken beziehungsweise die Aussage, dass mit dem Gesetz, mit der IDD, eine Berufszugangsschranke schon fast verbunden wäre. Deshalb würde mich interessieren, wie Sie die dort geäußerte Gefahr insgesamt beurteilen. Insbesondere auch auf die Frage der Anzahl der Versicherungsmakler, weil dort ja prognostiziert wird, dass die Anzahl der Versicherungsmakler deutlich zurückgehen würde und insbesondere finanziell schwächere Versicherungsnehmer in der Zukunft deutlichere Nachteile erfahren könnten. Da würde mich Ihre Einschätzung interessieren.

SV **Dr. Hans-Georg Jenssen** (VDVM): Dann fange ich mal an.

Der **Vorsitzende**: Bitte, ich muss Sie immer technisch aufrufen, Herr Dr. Jenssen, ja.

SV **Dr. Hans-Georg Jenssen** (VDVM): Die Stellungnahme des DIHK ist zu dem ersten Zeitpunkt gemacht worden, als es auch noch so war, dass die Makler auch eine Honorarberatung oder eine Tätigkeit gegen Vergütung des Versicherungsnehmers, wir sollten vielleicht nochmal später auch auf den Begriff Honorar einsteigen, verboten war. Jetzt ist das nur in dem Konsumentenbereich noch der Fall. In der Tat ist es natürlich so, dass die Last, die durch die IDD nochmal zusätzlich auferlegt wurde, für kleinere Einheiten sehr schwer zu tragen ist. Insofern teilen wir die Prognose, dass insgesamt der Berufsstand der Versicherungsmakler eher unter dieser Umsetzung leidet. Das hängt auch damit zusammen, dass, wenn im Privatkundenbereich oder selbst nur im Privatkundenbereich, die Frage im Raum steht, ob man noch gegen Honorar tätig werden darf oder nicht.

Und dies natürlich dann auch dazu führen wird, dass einige sagen: Okay, von diesem Bereich ziehe ich mich gänzlich zurück oder ich werde Versicherungsberater. Das führt aber dann zu der nächsten Frage: Kann ich als Versicherungsberater überleben? Bei einem Stundensatz von 140 Euro plus Mehrwertsteuer, muss man dazu sagen, ist vielleicht nochmal ganz interessant, dass nach unseren Beobachtungen die meisten Versicherungsberater, knapp 80 Prozent, eher im gewerblichen Bereich tätig sind. Das heißt im Konsumentenbereich, also relativ schwer nur mit dem Konsumentenbereich Fuß fassen können. Das vielleicht einmal, damit ich auch die Zeit von Herrn Eichele hier nicht überschreite.

Der **Vorsitzende**: Herr Dr. Eichele.

SV **Dr. Wolfgang Eichele** (BVK): Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Herr Held, zu Ihrer Frage. Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute ist das Sprachrohr von etwa 40.000 Versicherungskaufleuten und Bausparkaufleuten aller Vertriebswege, also der Makler, Mehrfachagenten und der Exklusivvertreter. Es ist in der Tat so, wie Herr Dr. Jenssen beschrieben hat, dass die Stellungnahme des DIHK noch zum Referentenentwurf war. Insoweit wurde bereits die Problematik der Vergütung entschärft. Gleichwohl sehen wir als BVK auch die Thematik im Bereich Privatkundenvergütung. Wir sehen da insbesondere, von Herrn Flosbach angesprochen, Artikel 19 Absatz 1 IDD, zum einen, wo die Vergütungen explizit offen gelassen wurden für die Vermittler, und zum anderen aber auch die BGH-Rechtsprechung aus dem Jahre 2013, wo explizit sowohl Vertretern als auch Maklern zu Netto-Policierung erlaubt wurde, also Nettopolicen gegen Honorar zu vermitteln. Das heißt, man würde hier, würde man im Privatkundenbereich ein striktes Honorarannahmeverbot etablieren, gegen oder unter die bisherige, von der Rechtsprechung geprägte Rechtslage, zurückgehen. Von daher würden wir dafür plädieren, um eben die hier angesprochene Zugangsschranke oder vielleicht auch den unangemessenen Eingriff in den Gewerbebetrieb, das zu verhindern. Zumindest für die Vermittlung von Nettopolicen gegen Honorar; dieses zu öffnen, um eben hier auch zu verhindern, dass eine signifikante Minderung an Vermittlern in der Zukunft zu verzeichnen ist. Vielen Dank.





Der **Vorsitzende**: Jetzt fragt die Kollegin Karawanskij.

Abge. **Susanna Karawanskij** (DIE LINKE.): Ja vielen Dank, Herr Vorsitzender. Meine Fragen gehen an Herrn Papaspyratos vom BdV und an Herrn Gatschke vom vzbv. Mich würde interessieren, wie Sie sich zur IDD-Umsetzung und vor allen Dingen zu der vorgenommenen Trennung von Provisionsvermittlung und Honorarberatung positionieren. Es geht ja um die Interessenskonflikte zwischen Vergütung und der bestmöglichen Beratung von Kunden. Wir haben da sehr viele Schreiben bekommen, wo vehement gegen ein zukünftiges Verbot der Honorarvermittlung durch die Versicherungsvermittler sozusagen geworben wurde. Inwieweit sollte aus Ihrer Sicht diese strikte Trennung von Provisionsvermittlung und Honorarberatung bestehen bleiben?

Der **Vorsitzende**: Zunächst antwortet Herr Papaspyratos.

SV **Constantin Papaspyratos** (BdV): Herr Vorsitzender, ich danke Ihnen. Frau Karawanskij. Dass Provisionen gezahlt werden und Provisionen auch angenommen werden, das ist an und für sich kein ungewöhnlicher Vorgang in Wirtschaftsbetrieben und auch per se nichts Ehrenrühriges. Aber das Problem sehen wir als BdV ganz woanders, wenn es um Versicherungsprodukte geht. Also nehmen wir einmal an, Frau Karawanskij, Sie möchten sich ein Auto kaufen, Sie haben sich auf ein Modell und einen bestimmten Modelltyp mit 150 PS festgelegt, die Ausstattung ist identisch und Sie holen sich dann Angebote von zwei Autohändlern ein. Der Endpreis beim ersten Händler ist höher, weil er eine höhere Provision erhält, der Endpreis beim zweiten Händler ist niedriger. Ansonsten erhalten Sie das gleiche Auto. Die Provision ist ausschließlich Preisbestandteil und ist für den Kunden nachvollziehbar, und er kann vergleichen. Wenn wir jetzt aber gegenüberstellen, bei kapitalbildenden Versicherungsprodukten mit einer Abschlussprovision sieht das grundlegend anders aus. Die Provision ist hier nicht nur Preisbestandteil, sondern auch Leistungsbestandteil. Bei einer Lebensversicherung äußert sich das zum Beispiel in der Ablauf-

leistung. Und das ist hier jetzt auch der entscheidende Unterschied. Das wäre so wie, wenn das Auto, für das der Händler eine höhere Provision erhält, von 150 PS auf 120 PS runter geregelt wird, oder das Auto ohne Antiblockiersystem an Sie ausgeliefert wird. Also der Preisbestandteil ist das eine, aber der Leistungsbestandteil ist der andere Aspekt. Und das beantwortet in diesem Sinn auch Ihre Frage, Frau Karawanskij. Abschlussprovisionen, die von dem Produkthanbieter an den Vermittler gezahlt werden, die aber, ökonomisch vom Kunden getragen werden, beinhalten per se Interessenskonflikte, die das Kundeninteresse potenziell belasten. Das bedeutet jetzt im Umkehrschluss nicht zwangsläufig, dass Provisionen verboten werden sollen oder müssen. Nur wenn Provisionen gezahlt werden, dann sollten sie, um solche Interessenskonflikte zu minimieren, als „hard disclosure“ auch offen gelegt werden.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Herr Gatschke.

SV **Lars Gatschke** (vzbv): Vielen Dank für die Frage. Wir sprechen uns für die klare Trennung aus, weil wir sie für sinnvoll halten, weil es damit zwei Säulen im Versicherungsverkauf gibt. Es gibt einmal die Honorarberatung und den Provisionsverkauf. Letztendlich wurde von den Vorrednern schon gesagt, dass die augenblickliche Honorarberatung ein gewisses Nischendasein führt. Das hängt einfach damit zusammen, dass im Vermittlerbereich Mischmodelle möglich sind. Wir sehen stellenweise auch, dass Vermittler sowohl Provision als auch Honorar gleichzeitig nehmen. Eine gewisse Rosinenpickerei findet auch statt. Die Fälle von Atlanticlux wurden angesprochen, wo sozusagen der Vertrieb in die Honorarberatung reingewechselt ist als Vermittler, um Stornohaftung zu vermeiden, um sich sozusagen das schnelle Geld zu sichern. Und von der Warte her halten wir unter dem Blickwinkel der Wettbewerbsgleichheit für ein Privatkundengeschäft, dort die klare Trennung vorzunehmen. Wir sehen die Problemlage durchaus, wenn ich laufenden Geschäftsbetrieb bei den Vermittlern habe. Deswegen würden wir uns auch dafür aussprechen, dass man über eine Transformationsperiode nachdenkt. Das heißt, man kann diese Sachen nicht von einem Tag auf den anderen umstellen, insbesondere habe ich ja auch noch Bestandsverträge,



wo Provisionen weiterlaufen. Da muss man sicherlich eine sinnvolle Regelung finden. Gleichwohl ist das sinnvoll, was Herr Papaspyratos angesprochen hat, ist das zentrale Problem im Versicherungsbereich. Ich zahle eine Bruttoprämie, wo es egal ist, wie der Vertrieb läuft. Die Ausdifferenzierung, wie wir sie im Investmentfondsbereich haben, gibt es nicht. Und von der Warte her muss man da sicher nochmal nachdenken, ob man nicht, wenn man wirklich die Honorarberatung stärken will, auch über eine Einführung von Nettotarifen nachdenkt, sodass man wirklich zwei separate Welten hat, die Provisionsvermittlerwelt und die Honorarberaterwelt. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Dankeschön, jetzt fragt für BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN die Kollegin Maisch.

Abge. **Nicole Maisch** (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Danke, Herr Vorsitzender. Meine Frage geht an Herrn Rauch und Herrn Gatschke. Es wurde jetzt schon mehrfach gesagt, die Honorarberatung ist noch ein Nischenmarkt in Deutschland. Wenn Sie sich jetzt den Gesetzentwurf anschauen, ist er geeignet, die Honorarberatung aus der Nische zu holen? Und wenn nein, was müsste man daran noch verbessern oder ändern?

Der **Vorsitzende**: Es antwortet Herr Rauch.

SV **Dieter Rauch** (VDH): Vielen Dank für die Frage. Die Honorarberatung in Deutschland ist natürlich noch ein Nischenplayer. Das liegt auch, wie Herr Gatschke eben schon erwähnt hat, an den Modellen, dass wir heute keine klare Bezeichnung für den Honorarberater haben, keinen Bezeichnungsschutz, aber auch keine Bezeichnungspflicht für die Versicherungsvermittler. Wie hier auch schon angeklungen ist, dass zum Beispiel Honorarvermittlung weiterhin erlaubt bleiben soll, das ist natürlich ein Hindernis für die echten Honorarberater, die eben genau, wie hier auch schon erwähnt, Beratungsleistungen verkaufen und nicht vermitteln. Das wird natürlich mit diesem Gesetzentwurf weiterhin möglich sein, dass Verkäufer/Makler weiterhin Produkte vermitteln gegen Honorar und teilweise bis zum Doppelten der Provisionen an Honoraren nehmen. Das Ganze teilweise auch gefactort wird, also vorfinanziert über Factoringunternehmen.

Das dient natürlich nicht der Etablierung der Honorarberatungen, weil der Verbraucher letztendlich nicht unterscheiden kann, wer vor ihm sitzt. Wenn weiterhin gegen Honorar vermittelt wird und dann mit irgendwelchen Surrogaten zu Provisionen, die dann als Factoring aufgestellt werden, dann wird das dem Thema Honorarberatung eher schaden als nützen. Und deshalb brauchen wir auch dieses Honorarannahmeverbot für Makler und für Vermittler, um genau diese Ausrisse, die man heute sieht und auch im § 34 h sieht, künftig zu vermeiden. Und von daher ist der Gesetzentwurf zwar auf der richtigen Spur, aber sicherlich noch kein Endergebnis, was für die Honorarberatung zufriedenstellend wäre.

Der **Vorsitzende**: Und ergänzend jetzt Herr Gatschke.

SV **Lars Gatschke** (vzbv): Sie haben ja noch einmal nach den Vorteilen der Honorarberatung gegenüber der Provisionsvermittlung gefragt. Man muss einfach verstehen, dass die Beratung bei einem Provisionsverkauf durchaus stattfindet, sie aber eine unselbstständige Nebenleistung des Verkaufsprozesses ist. Rein theoretisch könnte ich, wenn ich Glück hätte und immer gut treffe, die Produkte auch ohne Beratung verkaufen. Wenn das passt, gibt es keine Haftungsfragen. Bei der Honorarberatung habe ich die Beratungsdienstleistung als eigenständige Hauptleistung. Dafür zahlt der Kunde, und allein auf diese Beratung wird auch hinsichtlich der Qualität der Beratung abgestimmt. Das ist meiner Meinung nach der wesentliche Unterschied zwischen Provisionsvermittlung und Honorarberatung, dass ich sozusagen per se aus der Natur dieser Dienstleistung heraus eine Beratungsqualität leisten muss, weil das die Hauptleistungspflicht ist. Der andere Vorteil ist, die Honorarberatung ist dadurch, dass ich nicht hinten verkaufsorientiert unterwegs bin, ergebnisoffen. Das heißt, ich berate einen Kunden. Und dann kommt man unter Umständen zu dem Ergebnis, in deiner Situation ist die private Krankenversicherung vielleicht nicht das optimale Produkt. Ich habe aber nicht den Anreiz, unter Umständen zu sagen, ich habe jetzt umsonst beraten, habe mich zwei Stunden mit dem hingesezt, ist das jetzt für mich eine sinnvolle Situation, ja oder nein? Von der Warte her hat die Honorarberatung in diesem Punkt Sinn. Und wenn ich mir



die ganze Regulierung der IDD angucke, ist das ja immer von Ergebnis orientiert gedacht. Das heißt, wenn ich mir die Dokumentation anschau, ich dokumentiere immer das Ergebnis auf das verkaufte Produkt, aber ich dokumentiere nie den Beratungsprozess. Das heißt, ich habe eine Stimmlichkeitsanalyse, ob nach hinten heraus das verkaufte Produkt passt. Aber die Frage der Beratung selbst und der Qualität macht eigentlich in diesen Regulierungen wenig Sinn. Was die Förderung betrifft, hatte ich schon gesagt, dass der ideale Weg eigentlich wäre, Nettotarife einzuführen, weil das Problem in der augenblicklichen Produktgestaltung darin besteht, dass der Verbraucher zweimal zahlt. Er zahlt die einkalkulierten Abschluss- und Vertriebskosten, und er zahlt das Honorar von der Warte als Zwischenschritt. Ich finde das Honorarannahmeverbot sinnvoll.

Der **Vorsitzende**: Dankeschön. Wir treten jetzt in die zweite Befragungsrunde ein, und die beginnt die Kollegin Grotelüsch.

Abge. **Astrid Grotelüsch** (CDU/CSU): Herzlichen Dank, Herr Vorsitzender. Ich habe eine zweigeteilte Frage und zwar hinsichtlich der Weiterbildungspflicht, die einmal in Richtung Frau Stiller geht. Weiterbildungspflicht gesetzlich verankert wird allgemein positiv gesehen. Sie fordern noch einen expliziten Hinweis, dass alle am Vertrieb beteiligten Personen dieser Weiterbildungspflicht unterliegen sollten. Wie definieren Sie diese Gruppe? Ich würde gerne kurz Ausführungen zu diesem Thema von Ihnen haben. Und der zweite Teil der Frage geht an Frau Dr. Burkhardt genau zu dieser Weiterbildungspflicht. Es wird auch Kritik laut, dass sie zu weit gefasst ist und dass es Klarstellungen geben soll zu diesem Thema. Wie sieht aus Ihrer Sicht also da die optimale Klarstellung aus?

Der **Vorsitzende**: Die Frage ging zunächst an Frau Stiller.

SVe **Elisabeth Stiller** (GDV): Herzlichen Dank für die Frage. Die deutschen Versicherer halten die Weiterbildung tatsächlich für unverzichtbar. Und deshalb habe sie ja auch gemeinsam mit den Vermittlerverbänden die Initiative „gut beraten“ ins Leben gerufen, wo wir ohne gesetzlichen Zwang

überlegt haben, was ist denn notwendig an Weiterbildungen, damit der Vermittler, derjenige der den Kunden berät, tatsächlich fit und proper ist. Wir haben zurzeit bei dieser Initiative 125.000 Teilnehmer; sie ist freiwillig. Und diese 125.000 Teilnehmer haben bereits knapp 13 Millionen Punkte gesammelt. Das Prinzip ist ein bisschen anders als das, was der Gesetzgeber hier aus der IDD übernommen hat. Aber das ist, wie gesagt, eine freiwillige Sache und ohne gesetzlichen Zwang gewesen. Das heißt im Umkehrschluss, dass von Januar bis Dezember 2016 die Teilnehmer im Schnitt mehr als 26 Stunden in Weiterbildung investiert haben. Das ist eine gute Sache. Und das ist auch ein Zeichen dafür, dass es tatsächlich im Markt akzeptiert ist. Und die Zahlen können sich sehen lassen. Die IDD selber betrifft alle, die Versicherungen vertreiben und legt dort auch fest, dass alle, die Versicherungen vertreiben, fit und proper dafür sein müssen, was sie tun. Das ist ein wesentlicher Kern, dass wir nicht mehr von der Versicherungsvermittlungsrichtlinie sondern von der Versicherungsvertriebsrichtlinie reden. Jeder Kunde soll bei jedem, der die Versicherung vertreibt, sicher sein können, dass der die erforderlichen Kenntnisse hat und sich auch regelmäßig auf den neuesten Stand bringt. Die IDD sieht mindestens 15 Stunden vor, und die werden eins zu eins übertragen. Das ist gut so. Die Umfragen bei uns in den Unternehmen, die ja jetzt auch davon betroffen sind, jeden der am Betrieb beteiligt ist, also berät oder tatsächlich den Kunden dazu führt, einen Vertrag wesentlich zu verändern oder neu abzuschließen, das wäre das, was ich unter unmittelbar verstehen würde, die zeigen, dass die Versicherer schon heute sehr viel in Weiterbildung investieren. Das muss man jetzt entsprechend systematisieren. Wir haben also ein klares Ja zum Thema Weiterbildung, denn die Beratung ist uns eine wichtige Geschichte. Und es ist ganz wichtig, wie ein Vertrag zustandekommt, damit ein Kunde dauerhaft zufrieden ist. Eine andere Frage ist, wie aufwendig die Umsetzung für den Nachweis und die konkreten Vorschriften dann sein werden. Aber das ist Thema in der Versicherungsvermittlungsverordnung, wozu es in diesem Gesetz, das hier vor uns liegt, lediglich eine Ermächtigung gibt. Die brauchen wir so schnell wie möglich, damit wir auch wissen, was in der Verordnung dann ganz konkret steht. Denn der Februar 2018 ist bald.



Der **Vorsitzende**: Soweit sind Sie durch mit Ihrer Antwort. Und jetzt ergänzt Frau Dr. Burkhardt.

SVe **Dr. Katrin Burkhardt** (Verband öffentlicher Versicherer): Vielen Dank. Die öffentlichen Versicherer unterstützten die vorgesehene Weiterbildung von 15 Stunden für die selbstständigen und angestellten Versicherungsvermittler auch im vollen Umfang. Da gibt es überhaupt keine Einschränkung. Wichtig ist jedoch, dass die konkrete Ausgestaltung der Weiterbildungspflicht sachgerecht erfolgt und keinen unverhältnismäßig hohen bürokratischen Aufwand erfordert. Das betrifft die Anforderungen an die Weiterbildung und vor allem die formalen Ansprüche an die Weiterbildungsmaßnahmen und den Nachweis. In Deutschland gibt es ja eine sehr vielfältige Vertriebslandschaft, die den unterschiedlichen Kundenbedürfnissen Rechnung trägt. Es gibt unterschiedliche Vertriebskanäle, und innerhalb dieser Vertriebskanäle gibt es wieder unterschiedliche Personengruppen, die beraten und vermitteln. Und aufgrund des sehr weiten Begriffs der Versicherungsvermittlung in der IDD-Richtlinie fallen da eben auch Personengruppen darunter, wie zum Beispiel Angestellte im Innendienst in Agenturen, Büroassistenten, die für den Erstkontakt häufig zuständig sind, Mitarbeiter in Kunden- und Servicecentern und in den Banken und Versicherungen Allfinanzberater, die in der Regel eine sehr eingeschränkte Produktpalette beraten. Und diese werden unterstützt von hauptberuflichen Versicherungsberatern, die das „full time“ machen.

Der **Vorsitzende**: Ich muss Sie auf Ihre nächste Befragung vertrösten. Jetzt fragt Kollege Lämmel.

Abg. **Andreas Lämmel** (CDU/CSU): Ich hätte eine Frage an Herrn Papaspyratos und an Herrn Gatschke. Es wird jetzt viel von Weiterbildung und Qualifizierung gesprochen in der Versicherungswirtschaft. Sie sind ja nun die Vertreter der Verbraucher. Und nach außen hin wirkt das immer so, als wenn die Verbraucherberatung eine hochqualifizierte ist. Mich würde einmal interessieren, wie sind denn bei Ihnen die Qualifizierungen der Berater geregelt? Welche Qualifizierungsnachweise müssen die Verbraucherorganisationen erbringen? Und wie viele Weiterbildungsstunden

sind denn bei Ihnen in der Organisation Standard pro Jahr?

Der **Vorsitzende**: Zunächst antwortet Herr Papaspyratos.

SV **Constantin Papaspyratos** (BdV): Also bei uns beim BdV ist es so, dass die Mitgliederberatung durch eine Tochtergesellschaft erfolgt, die als Versicherungsberater zugelassen ist. Das heißt, wir kommen hier den gesetzlichen Vorschriften im vollen Umfang nach. Und, das ist der entscheidende Unterschied, wir haben eine Zulassung als Versicherungsberater.

Der **Vorsitzende**: Das war sehr kurz, sodass jetzt Herr Gatschke ergänzen kann.

SV **Lars Gatschke** (vzbv): Vielen Dank für die Frage. Wir haben uns natürlich schon damals bei der ersten Versicherungsvermittlerrichtlinie Gedanken gemacht, wie wir uns gerade zu solchen Fragestellungen positionieren. Von der Warte her haben wir damals mit den Verbraucherzentralen ein Konzept entwickelt, genau diese Qualifikationsanforderungen, die für Versicherungsvermittler gelten, auch zu übernehmen. Wir haben in der Beziehung auch unter Finanzierung vom Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss noch einmal die Möglichkeit genutzt, Beratungskräfte, die diese formalen Qualifikationen nicht haben, noch einmal nachzuqualifizieren. Wir haben sicherlich auch, muss man fairerweise sagen, in den Verbraucherzentralen Beratungskräfte, die seit 20/30 Jahren diese Beratung machen. Und da nehme ich dann auch die Argumentation der Vermittlerverbände auf, die seit 20/30 Jahren diese Beratung erfolgreich machen. Da stellt sich dennoch die Frage, ob man sozusagen diese formalen Kriterien noch einmal erfüllen lassen muss. Wir haben eine sehr starke Akquise aus der Wirtschaft. Das heißt, die Spezialberatungskräfte, die bei uns die Beratung machen, sind stellenweise aus dem Bankenbereich, aus dem Versicherungsbereich, die dann diese Sachen machen. Und wir haben, das ist ein sehr heterogenes Bild, sehr viele Verbraucherzentralen, die auch mit Honorarberatern, also mit Externen arbeiten, die dann per se diese Qualifikation als Versicherungsberater meinetwegen oder als Honorarberater im Anlagebereich haben, sodass wir da durchaus gut aufgestellt sind. Was



die Fortbildung betrifft, kann ich Ihnen das im Detail nicht sagen. Als Bundesverband sind wir die Dachorganisation, das operative Geschäft wird in den einzelnen Verbraucherzentralen durchgeführt, sodass ich Ihnen nicht sagen kann, was in den einzelnen Verbraucherzentralen als Fortbildungsstunden zusammen kommt. Wir als Bundesverband bieten den Verbraucherzentralen zusätzlich ein Fortbildungsprogramm an, wo wir genau die aktuelle Gesetzgebung in dieses Fortbildungsprogramm einpflegen. Und von der Warte her haben wir die Möglichkeit, dort auch für eine qualifizierte Fortbildung zu sorgen.

Der **Vorsitzende**: Dankeschön. Jetzt fragt Kollege Westphal.

Abg. **Bernd Westphal** (SPD): Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Ich habe eine Frage an Frau Stiller und würde auch gern die Sichtweise von Frau Dr. Burkhardt wissen zu einem Punkt, den wir eben schon debattiert haben, nämlich dem Honorar. Wenn Versicherungsmakler auf Honorarbasis arbeiten dürften, bestünde ja dann auch die Gelegenheit, dass die Versicherungen die Provision mit dem Hinweis kürzen, dass man auch dementsprechend die Möglichkeit hat, sich vom Kunden vergüten zu lassen. Wie bewerten Sie das?

Der **Vorsitzende**: Die Frage ging zunächst an Frau Stiller.

SVe **Elisabeth Stiller** (GDV): Das ist ein interessantes Modell. Vom Grundsatz her ist es so, dass die Vergütung bilateral geregelt wird. Versicherer erhalten Provisionen und Makler Courtagen vom Versicherer für Ihre Dienstleistungen. Was diese Dienstleistung beinhaltet, hat Herr Dr. Jenssen schon berichtet, das erspare ich mir jetzt. Das ist ein recht umfangreiches Spektrum, und die Modalitäten sind bilateral vertraglich geregelt. Die Vermittler haben demzufolge Anspruch auf genau diese Zahlung und diese Vergütung. Wenn sich, wie Ihre Frage das ja schildert, der Vermittler zusätzlich aufgrund eines Honorar-/Dienstleistungsvertrages oder sonst eines Vertrages vom Kunden vergüten lässt, ist auch das bilateral zwischen dem Vermittler und dem Kunden geregelt. Wie gesagt, das gibt es heute schon, das haben wir gehört. In der Regel kennt der Versicherer das nicht. Selbst wenn er das kennen würde, würde ihn das

von seiner Pflicht zu zahlen, nicht befreien. Insofern ist die Dienstleistung für den Versicherer erbracht, und er hat keinen Anlass, keinen Haltepunkt und auch kein Ansinnen, die Vergütung, die er zahlt, zu reduzieren.

SVe **Dr. Katrin Burkhardt** (Verband öffentlicher Versicherer): Ich schließe mich Frau Stiller vom GDV an.

Der **Vorsitzende**: Gut, dann geht die nächste Frage an die Kollegin Lanzinger.

Abge. **Barbara Lanzinger** (CDU/CSU): Meine Frage geht an Herrn Dr. Eichele und an Herrn Peschken. Die erste Frage, Herr Dr. Eichele: Wie beurteilen Sie die strikte Trennung der Vergütungsformen Honorar, Courtage, Provision? Und ist es überhaupt richtlinienkonform und sachgerecht? Hier vielleicht auch noch einmal der Hinweis auf das Gutachten von Professor Schwintowski, das ja die Dienstleister in Auftrag gegeben haben. Und an den Herrn Peschken: Sie haben vorhin in Ihren Ausführungen ja ganz klar betont, wie wichtig Ihnen die unabhängige Honorarberatung ist. Wie sehen Sie das denn jetzt in Zukunft, wenn Sie auch vermitteln dürfen? Hier vermischt sich jetzt doch einiges. Da würde mich noch einmal interessieren, wie Sie das beurteilen.

Der **Vorsitzende**: Die Frage ging zunächst an Herrn Dr. Eichele.

SV **Dr. Wolfgang Eichele** (BVK): Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Vielen Dank, Frau Lanzinger für die Frage. Teile der Frage hatten wir ja schon in der ersten Fragerunde in Sparten behandelt, vielleicht noch einmal als Zusammenfassung von Seiten des BVK: Das starre Honorarannahmeverbot sehen wir kritisch. Insofern, weil wir meinen, aus Artikel 19 Absatz 1 IDD europarechtlich als höherrangiges Recht eine Vorgabe zu haben, die den Vermittlern alle Vergütungsformen offen hält. Insofern könnte vom nationalen Gesetzgeber hier eine Begrenzung zumindest diskussionswürdig sein. Zum anderen haben wir die Rechtsprechung des BGH aus dem Jahre 2013 zur Nettopolicierung. Hier hat schon der BGH vor 4 Jahren entschieden, dass Makler und Vertreter im Bereich von Nettoprodukten gegen Honorar Nettopro-





dukte vermitteln können. Aber für uns zukunftsweisend ist noch eine viel wichtigere Frage: Wie ermöglichen wir es unseren Mitgliedern, in der Zukunft weitere Geschäftsfelder zu erschließen? Wenn wir hier ein striktes Honorarannahmeverbot haben und einen weiten Vermittlungsbegriff, wie er ja jetzt in § 34 d Gewerbeordnung vorgesehen ist, bedeutet das, und da sehe ich die Entwicklung der Provisionen eher nach unten gehend, dass immer mehr Tätigkeiten erledigt werden müssen für immer weniger Provision und gleichzeitig ein Verbot, für zusätzliche Dienstleistungen Honorare zu nehmen. Das sehe ich in der Tat in der Zukunft als einen unverhältnismäßigen Eingriff in den ausgeübten Gewerbebetrieb. Und deswegen haben wir als BVK immer schon gefordert, eine flexible Vergütungsform einzuführen. Und das wäre aus unserer Sicht auch eine echte Stärkung der Honorarberatung. Dankeschön.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Herr Peschken.

SV **Harald Peschken** (Kanzlei für Versicherungsberatung): Herr Vorsitzender, Frau Lanzinger. Das mag jetzt ein bisschen komisch klingen, aber durch diese Erlaubnis der Vermittlung ändert sich im Grunde für mich überhaupt gar nichts, weil wir Versicherungsberater haben ja immer schon bei der Vereinbarung von Versicherungsverträgen beraten. Das heißt, wir haben ihn zusammen mit dem Kunden bei dem Versicherer eingedeckt. Ich darf ja keine Provision annehmen. Hinzu kommt, dass sehr viele Versicherer ja auch schon Nettotarife anbieten. Und wenn ich das dann auch durchkalkuliere mit den entsprechenden Vergleichsprogrammen, sind das tatsächlich auch häufig die Versicherer mit Nettoprodukten, die da federführend sind, also die auch wirklich die besseren Produkte und die besseren Preise anbieten. Und der Kunde spart durch die Honorarberatung ja auch richtig viel Geld. Das hat ja neulich eine Untersuchung von map-Report 890 ergeben. Da waren es dann Provisionsunterschiede zwischen dem Provisionstarif und dem Honorartarif von weit über 10.000 Euro bei einer Berufsunfähigkeitsversicherung. Und der Kunde zahlt mir 500, der macht ein richtiges Geschäft, wenn er zum Honorarberater kommt. Also insofern sehe ich das ziemlich gelassen.

Der **Vorsitzende**: Dankeschön. Jetzt fragt der Kollege Dr. Pfeiffer.

Abg. **Dr. Joachim Pfeiffer** (CDU/CSU): Vielen Dank. Ich habe eine Frage an Frau Burkhardt und Frau Stiller. Zunächst einmal, Frau Burkhardt, bei der Weiterbildung waren Sie vorhin nicht ganz fertig geworden. Vielleicht können Sie das noch einmal ausführen. Und meine Frage geht um Beratungen im Fernabsatz. Die war ja bisher angenommen. Im Zeitalter der Digitalisierung stellt sich natürlich schon die Frage, inwieweit hier ein Verzicht bei Online-Abschlüssen vielleicht auch zukünftig nicht sinnvoll sein kann. Vielleicht können Sie das einmal aus Ihrer Sicht bewerten. Dankeschön.

Der **Vorsitzende**: Zunächst Frau Dr. Burkhardt.

SVe **Dr. Katrin Burkhardt** (Verband öffentlicher Versicherer): Vielen Dank. Ich hatte vorhin betont, wie wichtig auch den öffentlichen Versicherern die von der IDD eingeführte Weiterbildungspflicht von 15 Stunden im Jahr ist. Dass es uns aber wichtig ist, dass insbesondere auch die formalen Anforderungen an die Weiterbildung eben sachgerecht adäquat sind. Es gibt in Deutschland, das hatte ich auch vorhin kurz erwähnt, eine ganz heterogene Vertriebslandschaft, unterschiedliche Personengruppen, die vermittelnd und beratend tätig sind. Und dadurch, dass es diesen weiten Begriff der Versicherungsvermittlung in der IDD-Richtlinie gibt, fallen eben also auch in Agenturen Büroangestellte/-assistenten und auch Mitarbeiter in Kunden- und Servicecentern von Versicherungen und die Allfinanzberater in Banken und Sparkassen darunter, die den Erstkontakt herstellen, mitunter eine eingeschränkte Produktpalette vermitteln und aber immer von den hauptberuflichen Spezialisten entsprechend unterstützt werden. Es gibt also nicht nur die 230.000 registrierten Vermittler in Deutschland, Frau Stiller erwähnte vorhin gerade, dass 120.000 davon, also ungefähr die Hälfte in „gut beraten“ fortgebildet werden. Es gibt 230.000 registrierte Vermittler und darüber hinaus 290.000 Angestellte in Agenturen, Banken und Sparkassen. Und viele davon sind eben nur teilzeitvermittelnd tätig. Das heißt, sie vermitteln gelegentlich auch einen Versicherungsvertrag. Für alle diese genannten soll selbstverständlich die Weiterbildungspflicht von 15 Stunden gelten. Wichtig ist uns aber,





und das sagt auch die IDD-Richtlinie, dass sich die Weiterbildung an den wahrgenommenen Aufgaben und an dem jeweiligen Markt orientieren muss. Das heißt, es soll eine sachgerechte Differenzierung stattfinden. Das heißt, dass auch bürokratisch-formale Anforderungen, wie sie zum Beispiel bei „gut beraten“ sind, die sich an vollzeitvermittelnde registrierte Vermittler wenden, da ist unsere Sorge, dass diese Anforderungen mitunter für die Teilzeitvermittelnden einfach zu hoch sind. Und wir sprechen uns ganz eindeutig für eine sachlich differenzierte Fortbildung aus. Wir haben ansonsten die Sorge, dass die flächendeckende Beratung und der flächendeckende Vertrieb eingeschränkt werden. Und das wäre nicht im Sinne des Verbrauchers und des Konsumenten. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Frau Stiller.

SVe **Elisabeth Stiller** (GDV): Ich würde mich ganz gern nicht mehr auf die Weiterbildungspflicht beziehen, sondern auf den Fernabsatz, weil das eines unserer wesentlichen Petiten ist. Die Versicherer haben bisher in Deutschland keine Pflicht, Kunden zu beraten, die online abschließen. Der Gesetzentwurf führt diese Pflicht ein. In vielen europäischen Ländern gibt es keine Beratungspflicht, und auch die EU-Vertriebsrichtlinie IDD kennt keine Beratungspflicht. Sie etabliert Regeln für den Vertrieb mit Beratung und Regeln für den Vertrieb ohne Beratung. Und alle diese Regeln, die die IDD etabliert, dienen dem Zweck, dass das Produkt am Ende zu den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden passt. Wir müssen einmal darauf schauen, wie Beratung definiert ist. Beratung ist definiert als Abgabe einer persönlichen Empfehlung an einen Kunden. Wenn eine persönliche Empfehlung abgegeben wird, ist es nachvollziehbar, dass sie gut zu begründen ist und dass sie zu dokumentieren ist und diese Dokumentation dem Kunden auch zur Verfügung gestellt werden muss. Und da ist die IDD ganz klar und auch der Gesetzentwurf ganz klar, wie das zu passieren hat, nämlich in Papierform. Und das ist in Zeiten der Digitalisierung, in der die Branche ist und wo unsere Kunden hingehen, schlichtweg ein Anachronismus. Und insofern ist ganz einfach die Frage, natürlich kann der Kunde auf Beratung verzichten, das war aber immer als Ausnahme gedacht. Im Direktvertrieb ist es bisher nicht die Pflicht gewesen. Es gibt keinen Grund, das dort

einzuführen. Und es läuft auch gegen den Trend der Kunden, kurz gesagt.

Der **Vorsitzende**: Jetzt fragt Kollege Held.

Abg. **Marcus Held** (SPD): Darauf werde ich auch gleich noch einmal in einer der nächsten Fragen eingehen, Frau Stiller. Ich möchte gern noch einmal auf die Fortbildungen zurückkommen, Frau Dr. Burkhardt. Sie haben das ja jetzt gut dargestellt und differenziert, dass Ihnen das auch wichtig ist, dass hier eine sachgerechte Differenzierung gerade dann angelegt werden soll, was die Fortbildungen angeht, wenn es insbesondere um gelegentliche Geschäfte geht. Sicherlich haben Sie sich ja auch gerade für Ihren Sektor überlegt, wie das konkret aussehen könnte. Weil, wir brauchen ja eine abstrakte Regelung. Und wenn wir gerade der besonderen Vertriebslandschaft in Deutschland gerecht werden wollen, und bei den öffentlichen Versicherern übernehmen Sie ja häufig auch solche Funktionen gerade im ländlichen Bereich, dann würde uns schon interessieren, wie Sie sich das im konkreteren gegebenenfalls vorstellen könnten. Was Sie uns da empfehlen würden, wie wir das lösen könnten.

Der **Vorsitzende**: Wieder Frau Dr. Burkhardt.

SVe **Dr. Katrin Burkhardt** (Verband öffentlicher Versicherer): Herzlichen Dank. Grundsätzlich, wenn man sachgerechte Anforderungen machen möchte an die verschiedenen Vermittlertypen, sind in der Tat verschiedene Möglichkeiten gegeben. Man könnte sagen, dass entsprechend die Versicherungsvermittlerverordnung, die ja hier noch geplant ist, differenzieren muss zwischen verschiedenen Vermittlertypen beziehungsweise nach Produkten. Es ist aber auch möglich, hier zu sagen, dass die Vermittler grundsätzlich für ihre Angestellten eine angemessene und adäquate Fortbildung sicherstellen müssen und damit die Verordnung beschränken auf die vollzeitvermittelnden Angestellten, die in der Beratung und in der Vermittlung tätig sind. Wichtig wäre aus unserer Sicht, das bereits auf der Gesetzesebene zu regeln.

Der **Vorsitzende**: Jetzt fragt Kollege Flosbach.



Abg. **Klaus-Peter Flosbach** (CDU/CSU): Vielen Dank. Meine Frage geht an Herrn Dr. Jenssen und gegebenenfalls noch an Herrn Rottenbacher. Es geht um den § 6 Absatz 6 Versicherungsvertragsgesetz. Der hat in allen Stellungnahmen sehr große Bedeutung gehabt. Bisher war die Situation so, wenn ein Versicherungsmakler einen Kunden betreut, dann hält sich die Versicherungsgesellschaft heraus, weil der Versicherungsmakler für alles haftet, er hat einen Maklerauftrag, und er ist einfach verantwortlich dafür, dass das alles ordentlich läuft. Jetzt soll dieser Absatz gestrichen werden. Das heißt, das Versicherungsunternehmen hätte unmittelbar Einfluss auf den Kunden, und die Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers könnte gefährdet werden. Was sagen Sie dazu, Herr Dr. Jenssen?

Der **Vorsitzende**: Zunächst Herr Dr. Jenssen.

SV **Dr. Hans-Georg Jenssen** (VDVM): Vielen Dank, Herr Flosbach. In der Tat ist das ein großes Problem. Die Regelung, dass der treuhandähnliche Sachwalter des Kunden den Kunden berät, ist sachgerecht. Er haftet dafür, das haben Sie alles ausgeführt. Für eine weitere Beratung auf einer ganz anderen Grundlage ist auch gar kein Platz. Wir stellen uns einmal vor, Herr Flosbach, ich würde Sie versichern wollen. Ich habe fünf Angebote. Und ursprünglich war der Vertrag bei der Allianz, um einmal einen Namen zu nennen, und wir wechseln zur Zürich. Dann wird das dokumentiert und beraten, vermittelt und so weiter. Das ist überhaupt gar kein Thema. Dann wird sicherlich die Zürich keinen Anlass sehen, so ist es in der Gesetzesbegründung auch festgehalten, diesen Beratungsvorgang noch einmal aufzugreifen. Vielleicht aber die Allianz, die dann sagt, da hat man unser Produkt vielleicht nicht richtig gesehen. Dann würde man versuchen, das an dem Kunden vorbei zu machen, obwohl man die anderen vier Angebote gar nicht kennt und auch gar nicht die Beweggründe, warum er zur Zürich gegangen ist. Das heißt, hier würde eine Verwirrung geschaffen werden. Daneben ist es so, dass der Kunde ja auch bereit sein muss, eine doppelte Beratung überhaupt zu erdulden. Es ist ja schon schwierig, zum Teil eine einfache Beratung zeitmäßig mit ihm hinzubekommen, das macht überhaupt keinen Sinn und wäre unverhältnismäßig. Und deshalb wehren wir uns auch dagegen. Und

es ist natürlich auch eine Fehlerquelle, Sie müssen ja dann auch alle Dokumente über die jeweiligen Beratungsvorgänge untereinander austauschen. Die nächste Frage ist: Darf ein Versicherer überhaupt mit dem Kunden reden, ohne dass der Sachwalter dabei ist? Das macht auch keinen Sinn. Insofern sind wir sehr erstaunt gewesen, dass das entfallen ist. Wir können uns das an sich nur mit einem Redaktionsversehen erklären.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Herr Rottenbacher.

SV **Frank Rottenbacher** (AfW): Herzlichen Dank. Man muss sich auch einmal in die Lage des Kunden versetzen. Der Makler berät, das Geschäft wird abgeschlossen, und kurze Zeit später ruft die Versicherungsgesellschaft an und überprüft dies alles noch einmal. Das ist ja auch ein Misstrauenssignal gegenüber unseren Mitgliedern, gegenüber den Versicherungsmaklern, dass da noch einmal eine Kontrolle kommt, das versteht der Kunde ja gar nicht. Dann kann man noch einmal in die Formalie gehen, in der Gesetzesbegründung wird ja nur eine Doppelberatung faktisch abgeschlossen. Da ist die Frage: Wieso steht das in der Gesetzesbegründung? Müsste es nicht eben nach der Normenklarheit im Gesetz ganz klar stehen, dass es zu keiner Doppelberatung kommen kann? Insofern schlagen wir vor, dass das Versicherungsunternehmen von der Beratungspflicht befreit ist, wenn ein Maklervertrag vorliegt, der nicht widerrufen ist. So könnte man dies regeln, denn auch die bisherige Regelung hat noch Verbesserungsbedarf, denn es gab Situationen wie, wenn der Makler verstorben ist oder sich nicht mehr um die Verträge gekümmert hat, dass es dann wirklich zu einer Beratung durch die Versicherung hätte kommen müssen. Dieses Doppelberatungsgebot sollte auf jedem Fall aufgehoben werden, und dies sollte im Gesetz verdeutlicht werden. Frau Lanzinger, Sie hatten vorhin auch noch einmal nach der Stellungnahme von Professor Schwintowski gefragt. Ich nehme einmal den Ball auf, weil wir als AfW das Gutachten in Auftrag gegeben haben. Noch einmal auch die Frage nach der Honorarberatung und nach dem Provisionsgebot, ob das verfassungsmäßig ist. Da kommt Professor Schwintowski von der HU zu einem ganz klaren Urteil. Wir haben in Deutschland die freie Berufswahl und damit auch die freie Berufsausübung. Und wenn es hier Regelungen gibt, in



das Entgelt der Makler einzugreifen, dann ist das eben ein klarer Verstoß in materieller Hinsicht gegen den Schutz der Berufsfreiheit. Es gibt natürlich entsprechende Techniken, wie man das überprüfen kann. Die Frage nach der Verhältnismäßigkeit stellt sich dann natürlich auch. Es gab gerade ein Urteil des Bundesverfassungsgerichtes bei den Immobilienmaklern. Es wurde da gesagt, dass nur der Besteller die Vergütung bezahlen kann. Da hat das Bundesverfassungsgericht gesagt, um sozialen und wirtschaftlichen Ungleichgewichten entgegenzuwirken, durfte der Gesetzgeber aufgrund seiner Einschätzung der Nachfragesituation auf dem Mietwohnungsmarkt durch Einführung des Bestellerprinzips die geschützte Freiheit der Wohnungsvermittler beschränken, von Wohnungssuchenden ein Entgelt für ihre Vermittlertätigkeit zu erhalten. Hier im Versicherungsbereich haben wir aber überhaupt nicht dieses soziale materielle Gefälle. Man muss nicht irgendwo lange anstehen, um eine Versicherung zu bekommen im Vergleich zu Mietwohnungen.

Der **Vorsitzende**: Die Zeit ist um. Jetzt bitte der Kollege Held.

Abg. **Marcus Held** (SPD): Vielen Dank. Ich finde es zunächst einmal sehr erquickend, dass wir hier sehr übergreifende Antworten bekommen, die uns dann bei den Beratungen auch weiter bringen. Aber das nur einmal als Zwischenbilanz von meiner Seite. Ich habe noch einmal eine Frage an Dr. Eichele: Insbesondere vor dem Hintergrund dessen, was Frau Stiller gesagt hat und was uns ja in der Motivation des Gesetzgebungsentwurfs und der IDD wesentlich motiviert hat, nämlich die Frage der zusätzlichen Beratungspflicht, aber der zusätzlichen Beratungsqualität. Insofern überrascht mich dann doch, dass an der einen oder anderen Stelle, ich weiß nicht, ob das ernst gemeint ist, aber doch zum Ausdruck gebracht wird, dass man der Auffassung sein könnte, dass man im Fernabsatz und im Onlinebereich dann auf die Beratung verzichten könnte. Herr Dr. Eichele: Ist es für Sie, für den Verband und Ihre Mitglieder denn, wenn man so will, fair, dass eben im Nicht-Onlinebereich umfassend beraten wird? Die Frage können im Grunde auch alle anderen beantworten. Und dass wir dann im Onlinebereich dann solche Ausnahmen schaffen würden. Also welche Bedeutung hat für Sie letztendlich die Beratung

in diesem Bereich und in dieser Fortschreibung des Gesetzes?

Der **Vorsitzende**: Herr Dr. Eichele.

SV **Dr. Wolfgang Eichele** (BVK): Vielen Dank, Herr Vorsitzender, vielen Dank, Herr Held, für diese Frage. In der Tat ist die Beratung im Fernabsatz beziehungsweise im Onlinevertrieb für uns das zentrale Thema dieser Umsetzung. Es geht vielleicht nicht nur um die Fairness, ich würde sagen Wettbewerbsgleichheit, sondern es geht um Verbraucherschutz pur. Das ist unsere Auffassung. Wir stellen die Forderung auf: Kein Vertrieb ohne Beratung! Und insoweit begrüßen wir die jetzt vorgesehene Regelung im Regierungsentwurf dazu, dass gleiche Verpflichtungen für alle gelten. Das ist im Übrigen auch das übergeordnete Ziel der IDD - Verbraucherschutz. Wir haben dies auch in einem Verfahren gegen den Marktführer im Onlinevertrieb, gegen Check24, durchexerziert. Seit zwei Jahren sind wir in einem Klageverfahren inzwischen beim Oberlandesgericht in München. Am 6. April 2017 wurde das Urteil gefällt. Wir haben, was die Beratung angeht, vollumfänglich Recht bekommen, nämlich erstens, dass auch im Onlinevertrieb beraten werden muss. Und zweitens, dass die Beratung auch adäquat sein muss, also gleichwertig mit der des stationären Vertriebs. Das ist für uns eine Bestätigung dessen zu fordern, dass eben für alle Vertriebswege Beratungspflichten existieren müssen. Ein Rückblick mag uns bestätigen, ich möchte auf die 70er und 80er Jahre verweisen, wo wir große Verwerfungen in der Branche beziehungsweise im Vertrieb hatten durch die Exzesse einzelner Vertriebe. Wir haben die Sorge, dass das in der Zukunft wieder der Fall sein wird, wenn hier ganze Vertriebszweige von dieser Regulierung der Beratung ausgenommen werden. Denn wir glauben, dass ohne Beratung auch mehr Beschwerden von Verbrauchern existieren werden. Es wird ein größerer Schaden entstehen, und insgesamt erleidet die Branche einen Vertrauensverlust. Ich habe dazu einmal den Ombudsmann-Bericht aus dem Jahr 2016 mitgebracht. Dort steht auf Seite 22, dass die Beschwerden im Rahmen des Onlinevertriebs eines Reiseversicherers exorbitant steigen, weil die Kunden nicht wissen, ob überhaupt ein Vertrag zustande gekommen ist und wenn ja, was für ein Vertrag zustande gekommen ist. Wir haben



jetzt schon Belege dafür, dass Vertrieb ohne Beratung zu einem Vertrauensverlust und Beschwerden führt. Im Übrigen meinen wir, dass die obligatorische Fortbildungspflicht, die wir sehr begrüßen, völlig in die Leere geht, wenn wir ganze Vertriebszweige ohne Beratung haben. Dann heißt es nicht mehr „gut beraten“, sondern „nicht beraten“. Wir meinen, das ist absurd, und insoweit machen wir uns stark für die Beibehaltung der Beratungspflicht für alle Vertriebswege. Und im Übrigen kann der Kunde verzichten. Das ist bereits heute im System vorgesehen. Paragraph 61 Absatz 2 sieht vor, dass der Kunde auf die Beratung verzichten kann. Das heißt, jeder Kunde, der nicht beraten werden will, kann auch, jetzt im Gesetzentwurf steht „in Textform“, darauf verzichten. Von daher unser starkes Plädoyer für die Beibehaltung des Gesetzentwurfes, wie er jetzt festgezurrt wurde. Dankeschön.

Der **Vorsitzende**: Jetzt fragt die Kollegin Karawanskij.

Abge. **Susanna Karawanskij** (DIE LINKE.): Vielen Dank. Meine Fragen gehen an Herrn Papaspyratos. Mich würde interessieren, wie aus Ihrer Sicht das Verbraucherschutzniveau im Versicherungsbetrieb weiter angehoben werden könnte. Es gibt ja sozusagen von obligatorischen Produktfreigaben Informationspflichten. Könnten Sie dies einmal ein wenig näher ausführen? Außerdem würde mich interessieren, wie aus Ihrer Sicht dieses Provisionsdurchleitungsverbot verbessert werden könnte? Aus unserer Sicht bleibt dieses Prämienkonto ziemlich nebelig. Es würde mich interessieren, wie Sie diesen zwanzigprozentigen Abschlag bei der Neukalkulation, bei dem Bruttotarif für angemessen halten. Wie erklären sich die 80 Prozent, die dann der Verbraucher erhalten soll? Können Sie da Licht ins Dunkel bringen?

Der **Vorsitzende**: Die Frage ging an Herrn Papaspyratos.

SV **Constantin Papaspyratos** (BdV): Zu Ihrer ersten Frage, Frau Karawanskij: Dieses Produktfreigabeverfahren soll ja das sogenannte Produktgenehmigungsverfahren nach Artikel 25 der IDD national umsetzen. Dieses Verfahren halten wir nicht nur für sinnvoll, sondern zwingend, um ein

wirksames Verbraucherschutzniveau herzustellen. Sinnvoll deshalb, weil es jetzt gesetzliche Vorschrift wird, ein, wie es heißt, „bestimmten Zielmarkt“ für jedes Versicherungsprodukt festzulegen. Und außerdem müssen die Angebote regelmäßig überprüft werden, um, wie es im Wortlaut heißt, „alle Ergebnisse zu berücksichtigen, die wesentlichen Einfluss auf das potentielle Risiko für den bestimmten Zielmarkt haben können“. Für den Versicherungsmarkt in Deutschland ist das eine Neuerung, die nicht nur bedeutsam, sondern auch ausgesprochen sinnvoll ist, sofern diese nicht noch eingeschränkt wird. Das ist aber jetzt aus unserer Sicht der entscheidende Punkt. Im Gesetzentwurf fehlen leider Vorgaben, nach welchen präzisen Kriterien und Parametern diese Zielmärkte jetzt letztendlich bestimmt werden sollen. Sinnvoll und wichtig wäre an dieser Stelle vor allem die Verpflichtung zur Benennung nicht geeigneter Kundengruppen. Denn wir haben die Situation, dass es Personenversicherungen gibt, die eine Vertragslaufzeit von mehreren Jahren oftmals bis zum Lebensende haben. Das können zum Beispiel Lebensversicherungsprodukte sein, aber auch private Krankenvollversicherungen. Und für solche Produkte muss zwingend klargestellt sein, für wen diese Produkte geeignet sind. Aber auch vor allem, für wen sie nicht geeignet sind. Was Ihre zweite Frage angeht, zu dieser 80/20-Regelung bei der Provisionsdurchleitung, wie das verbessert werden kann. Ich halte die Regelung entbehrlich, wenn man das Provisionsabgabeverbot aufheben würde. Aber wenn Sie das jetzt auf das Prämienkonto reduzieren, dann kann ich die Ihnen die Funktionsweise leider nicht erklären, da der Gesetzentwurf hier völlig willkürliche Angaben macht. So heißt es in der Begründung, es soll dem Umstand Rechnung getragen werden, dass die Einführung des Durchleitungsgebotes bei den Versicherungsunternehmen Kosten verursacht. Es bleibt an dieser Stelle aber völlig offen, ob der Versicherer aufsichtsrechtlich in die Lage versetzt wird, die Höhe der einbehaltenen Zuzahlung bis zum Deckel von 80 Prozent frei wählen zu können. Dem Gesetzentwurf sind hier keinerlei Ausführungen zu dem wiederkehrenden Erfüllungsaufwand zu entnehmen, der durch die Umsetzung dieses Durchleitungsgebotes entsteht. Der Gesetzgeber ist hier offensichtlich auch nicht in der Lage gewesen, die nötigen Angaben zu ma-



chen, nach der die Angemessenheit dieses zwanzigprozentigen Abschlags auch nur ansatzweise abgeschätzt werden kann. Was diesen Gegenwert von 80 Prozent der Zuwendung angeht, der ist insofern für alle Beteiligten, also für den Vermittler und auch für die Verbraucher völlig unplausibel. Und es stellt sich auch die grundsätzliche Frage, wieso der Verbraucher nicht die maximale Zuwendung während der gesamten Laufzeit erhalten soll und nicht nur 80 Prozent der, wie es dann heißt, in den ersten fünf Jahren nach Vertragsabschluss zu entrichtenden Prämie. Was formal das Problem ist: Diese Achtziger-Regelung ist eine aufsichtsrechtliche Regelung für den Verbraucher und im Zweifelsfall dann auch für den Makler. Es ist die Frage zu klären, wie dies zivilrechtlich zu bewerten ist, wie der Verbraucher die Korrektheit dieser 80 Prozent tatsächlich überprüfen kann. Das ist jetzt dieser Willkürlichkeitsaspekt. Auch unter einem anderen Aspekt ist diese 80-Prozent-Regelung höchst problematisch. Dem Versicherer wird letztendlich ein deutlicher monetärer Anreiz geboten, keine Nettotarife anzubieten. Der Versicherer soll zwar verpflichtet werden, die Zuwendung an den Versicherungsnehmer auszukehren, die Gutschrift soll hierbei jedoch nur anteilig erfolgen. Das bedeutet, der Versicherer wird wirtschaftlich dafür belohnt, dass er sich weigert, Nettotarife anzubieten.

Der **Vorsitzende**: Ich muss Sie leider auf die Zeit hinweisen.

SV **Constantin Papaspyratos** (BdV): Mit diesem Provisionskonto wird die angestrebte Förderung der Honorarberatung, was die Regierungskoalition ja anstrebt, konterkariert und völlig ...

Der **Vorsitzende**: Jetzt fragt die Kollegin Maisch.

Abge. **Nicole Maisch** (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Vielen Dank. Ich kann da direkt anschließen mit meiner ersten Frage an Herrn Rauch, wie Sie das Provisionsdurchleitungsgebot und diese 80-Prozent-Regelung bewerten. In diesem Zusammenhang: Frau Stiller hat ja gesagt, es wäre quasi auch Honorar und Provision möglich, weil das beide unterschiedlichen Vertragsverhältnisse sind. Da würde ich Sie nach Ihrer Sicht fragen, wie Sie das für die Kunden bewerten. Irgendwer muss es ja am Ende zahlen. Das war die Frage an

Herrn Rauch. Die zweite Frage ist an Herrn Gatschke gerichtet. Das Thema Restschuldversicherung ist ja im Gesetzgebungsentwurf, wie ich finde, noch nicht zufriedenstellend gelöst: Da an Sie die Frage, was die Verbraucherzentralen zum Thema Restschuldversicherung fordern.

Der **Vorsitzende**: Zunächst Herr Rauch.

SV **Dieter Rauch** (VDH): Das Thema 80/20, da kann ich mich dem Kollegen vorher anschließen. Es ist völlig nebulös, es ist nicht nachvollziehbar, warum 80 Prozent der Provision an einen Kunden durchgeleitet werden sollen, der mehr oder weniger diese Kosten für die Provision bereits mitbezahlt, denn im Provisionstarif, der ja dann zur Anwendung kommen würde, sind bereits Kosten berücksichtigt für die Verwaltung der Provisionen. Wir haben unserer Stellungnahme eine Grafik beigelegt, aus der Sie sehr einfach erkennen können, welchen Reibach Versicherungsgesellschaften mit diesem Thema machen würden. Und damit der Gesetzentwurf letztendlich erreichen würde, dass Versicherer nicht mehr bereit sind, Honorartarife beziehungsweise Nettotarife aufzulegen. Diese nicht mehr vorhandene Bereitschaft ergibt sich dann daraus, dass man eben, ich verdeutliche dies einmal an einem konkreten Beispiel, Sie haben einen Honorartarif, der zwei Prozent Verwaltungsvergütung hat und einen Provisionstarif, der 7,8 Prozent Verwaltungsvergütung hat. Diese Kosten sind dafür eben bereits vorgesehen, um die Verwaltung dieser Provisionen zu bezahlen. Es müsste eigentlich umgekehrt sein, es müsste mehr erstattet werden als 100 Prozent, nämlich 110 bis 120 Prozent der üblichen Provisionen, weil dort auch die Nachteile für den Versicherer, für die Verwaltung, für mögliche Stornos, die Vermittler nicht mehr zurück bezahlen, nicht mehr enthalten sind. Der zweite Punkt, zu der Frage, ob die Versicherer nicht heute schon wissen, dass Honorartarife und Vermittlung und Mischmodelle letztendlich bereits im Markt sind. Es gibt zahlreiche Versicherer, die genau diese Themen besetzen und mit sogenannten, ich sage einmal Pseudo-Honorarmodellen, und das ist genau diese Diskussion, die wir hier führen. Sie reden von Vermittlung, wir reden von Beratung, wie Herr Peschken gerade eben auch gesagt hat. Es geht hier nicht um die Vermittlung von Pro-





dukten, und diese Vermittlung gegen Honorar gehört verboten. Es geht hier teilweise um Honorare, die teilweise drei- bis vierfach höher sind als normale Provisionen, und genau das wünscht sich die Verbandsseite für die Versicherungsmakler, dass man hier Lösungen findet. Das LVRG bietet noch 25 Promille an Provision. Mit Honorartarifen und Factoring können Sie das ganze stornofrei auf das Drei- bis Vierfache anheben. Punkt Eins, um dies zusammenzufassen, diese 80/20-Regelung ist faktisch nicht nachvollziehbar, Versicherer würden keine Honorartarife mehr auflegen und einen Reibach machen. Punkt Zwei, wir brauchen das Honorarannahmeverbot, um diese Ausuferungen, Herr Rottenbacher hat dies angesprochen, dass bereits Tausende Vermittler Honorarberatungen anbieten. Ich würde sagen, es wird keine Honorarberatung angeboten, sondern eine Vermittlung.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Herr Gatschke.

SV **Lars Gatschke** (vzbv): Ich hatte ja eine Frage zur Restschuldversicherung. Unsere Forderung ist ein klares Kuppelverbot. Versicherung und Kredit dürfen nicht zusammen verkauft werden, sondern müssen separat angeboten werden. Und wir müssen die Beratungs- und Informationspflichten für den Verbraucher verbessern. Er ist im Regelfall nicht Versicherungsnehmer. Und man müsste sozusagen die Beratungs- und Informationspflicht auf den Verbraucher als versicherte Person erweitern, sodass er unmittelbar die Informationen bekommt, weil letztendlich ist die Restschuldversicherung ein Deal zwischen der Bank und der Kreditwirtschaft, ein Geschäft zu Lasten Dritter.

Der **Vorsitzende**: Dankeschön. Nun treten wir ein in die dritte Runde. Diese beginnt die Kollegin Lanzinger.

Abge. **Barbara Lanzinger** (CDU/CSU): Meine Frage geht an Herrn von L'Estocq zu dem Thema Restschuldversicherung. Sie haben das Thema ja ganz massiv auf die Tagesordnung gesetzt. Und jetzt meine Frage an Sie: Verbesserungen im Verbraucherschutz haben Sie gefordert. Sie sagen, bis zu 80 Prozent der Prämien werden als Vertriebsprovisionen vereinnahmt. Was sind Ihre Vorstellungen, wie man das verändern könnte?

Der **Vorsitzende**: Die Frage ging an Herrn von L'Estocq.

SV **Franz von L'Estocq** (Bank of Scotland Deutschland): Vielen Dank, Frau Lanzinger, vielen Dank Herr Vorsitzender. Ich wiederhole noch einmal, was der Herr Gatschke schon erzählt hat. Das Problem bei der Restschuldversicherung ist, dass der Kunde eigentlich einen Kredit haben möchte. Und er sucht sich die Bank aus und bekommt dann im zweiten Schritt dann noch die Restschuldversicherung dazu. Beim Kredit gibt es den Effektivzins, und da kann er die verschiedenen Anbieter vergleichen. Das ist sehr objektiv, und da gibt es einen gesunden Wettbewerb. Sobald er sich einen ausgewählt hat und dann die Restschuldversicherung bekommt, gibt es diese Vergleichbarkeit nicht mehr, sondern da wird ihm die eine angeboten. Wozu führt diese Koppelung der beiden Produkte? Es führt dazu, dass die Bank eine Vertriebsprovision durchdrücken kann, die sie sonst im normalen Wettbewerb nie schaffen würde. Die 80 Prozent sind sicher ein Spitzensatz. Aber es ist durchaus üblich, dass es über 50 Prozent sind. Wenn man sich dann vor Augen hält, dass das Produkt ja eigentlich zum Vorteil der Bank ist, denn die Bank reduziert dadurch ihr Risiko, dann ist es schon doppelt fragwürdig, dass man das dann noch dazu ausnutzt, um so hohe Provisionen durchzudrücken. Der zweite Punkt ist dann, und dies ist fast schon absurd, wir haben jetzt einen Kredit von beispielsweise 10.000 Euro. Die Restschuldversicherung kostet den Kunden im Schnitt 2.000 Euro. Diese 2.000 Euro werden dann sogar noch auf den Kredit aufgeschlagen. Der Kunde muss sich somit 12.000 Euro leihen und verzinst diese 2.000 Euro dann noch zusätzlich. Der dritte Punkt ist, und das ist aus der Erstversicherungsstatistik der BaFin, dass nur 0,3 Prozent der Versicherungsnehmer tatsächlich am Schluss eine Zahlung durch die Versicherung bekommen. Das liegt an den Ausschlusskriterien, und es liegt eventuell auch daran, dass da Kunden eine Restschuldversicherung kaufen, die sie eigentlich gar nicht benötigen. Vielleicht auch ein wenig überspitzt, aber der Beamte, der schon eine Lebensversicherung hat, der wird seinen Job nicht verlieren, und der ist für den Tod abgesichert, der benötigt diese Versicherung nicht. Da ist sicher auch noch einmal eine Beratung gefragt. Wie kann man das





Problem lösen? Auf der einen Seite müsste man den Kreditvertrag und die Versicherung zeitlich voneinander trennen. In UK gab es dieselbe Krise eigentlich aus denselben Gründen, da ist es ein Skandal. Die Kosten daraus belaufen sich 30 Milliarden Euro. Man hat sich dafür entschieden, diese zeitliche Trennung durchzusetzen. Die zweite Forderung wäre, dass man die Provision aufdeckt. Also dass man dem Kunden sagt, welche Kosten da entstehen. Und die 80 Prozent sind sicher die Spitze des Eisberges, aber das bedeutet, die Versicherung kostet 400 Euro und das ist auch ok, aber auf der anderen Seite steht eine Provision von 1.600 Euro. Und kein Kunde, wenn es da draußen jemanden gibt, der sagt, er hat das bewusst so gemacht als mündige Entscheidung, das ist absurd. Das wird es nicht geben. Also ein bisschen transparenter sein. In anderen Bereichen, wir haben das Beispiel von easyJet genannt. Wenn ich einen Flug buche, selbst wenn ich nur ein wenig mehr Beinfreiheit möchte, und das kostet 5,90 Euro, dann wird das vor Vertragsabschluss schon dargestellt. Bei der Baufinanzierung wird die Provision aufgedeckt, dies ist alles gesetzlich geregelt. Und da könnte man sich anlehnen. Ich glaube auch, und da stimme ich mit Herrn Gatschke überein, die zeitliche Trennung würde den großen Unterschied machen. Und es ist im Gesetz auch relativ leicht umzusetzen, weil man nur eine Ausnahmeregelung herausnehmen müsste. Vielen Dank.

Der **Vorsitzende**: Dankeschön. Nun fragt der Kollege Held.

Abg. **Marcus Held** (SPD): Ich möchte auch noch einmal auf die Restschuldversicherung eingehen. Mich würde die Meinung von Frau Dr. Burkhardt interessieren. Es ist ja eben schon diskutiert worden, das Trennungsgebot, was ja eigentlich noch gesetzlich stärker festgeschrieben werden müsste. Das wird ja immer kritisiert, dass die Kosten für Zins und Tilgung auf der einen Seite beziehungsweise eben für die Restschuldversicherung auf der anderen Seite nicht klar erkennbar ist für den Kunden. Wie stehen Sie zu dem Problem? Beziehungsweise haben Sie konkrete Vorschläge aus Ihrer Praxis heraus, wie man dies im Gesetzentwurf noch konkretisieren oder verbessern kann?

Der **Vorsitzende**: Bitteschön, Frau Dr. Burkhardt.

SVe **Dr. Katrin Burkhardt** (Verband öffentlicher Versicherer): Vielen Dank für diese Frage. Ich habe ganz stark den Eindruck, dass hier mitunter „das Kind mit dem Bade ausgeschüttet wird“. Unvorhergesehene Änderungen der Lebensumstände, wie der Tod des Partners, Unfälle, Krankheiten oder Arbeitslosigkeit sind die häufigste Ursache für Überschuldung und Privatinsolvenzen von Verbrauchern. Mit der Restschuldversicherung können sich eben Verbraucher und ihre Angehörigen gegen diese Risiken, also Tod, Arbeitsunfähigkeit und Arbeitslosigkeit absichern. Die Leistungen der Versicherungen reduzieren dann ja die Raten. Und bei einem Todesfall wird die gesamte Kreditschuld getilgt, das heißt, die Restschuldversicherung, von der jetzt behauptet wird, sie ist nicht im Interesse der Verbraucher, dem ist nicht so. Hier wurde auch gesagt, das ist ein Geschäft zu Lasten Dritter. Ich glaube, wenn ein Verbraucher sich und seine Angehörigen absichern möchte und er sich dafür entscheidet, dann ist das in seinem eigenen Interesse und nicht im Interesse Dritter. Die Frage der Diskussion von verschiedenen regulativen Maßnahmen: Herr von L'Estocq sprach soeben die Krise in UK an, die es vor einigen Jahren gab, wo es wirklich wüste Exzesse gab. Das ist unbestritten. Es gab diese, und der Regulator ist mit Recht dort eingeschritten. Diese Exzesse sind, soweit mir bekannt, in Deutschland nicht beobachtet worden, die BaFin hat hierzu Ende 2016 eine Umfrage gemacht. Die Ergebnisse kennen wir noch nicht, und ich fände es angemessen und auch seriös, wenn man erst einmal die Ergebnisse der BaFin-Umfrage abwartete, die jetzt unmittelbar eigentlich vor der Veröffentlichung stehen müssten und dann wirklich schaut, was die empirische Datenlage hergibt und die Empfehlung von der BaFin abwartet, inwiefern man hier regulativ tätig werden soll. Das wäre ein ganz starkes Plädoyer. In verschiedenen Ländern sind unterschiedliche Sachen reguliert worden. Und jedes Mal war eine Untersuchung der jeweiligen Bankenaufsichtsbehörde entsprechend die Grundlage dafür. Ich denke hier in Deutschland wäre das sehr angemessen, wenn man das hier auch machen würde.

Der **Vorsitzende**: Jetzt fragt der Kollege Flosbach.



Abg. **Klaus-Peter Flosbach** (CDU/CSU): Vielen Dank, Herr Vorsitzender. Meine erste Frage geht an Herrn Peschken. Ihr Verband weist aus, von den 318 Beratern bieten maximal 89 private Beratungen, also für Verbraucher, an. Alles andere ist im Gutachtenbereich, im betrieblichen Bereich. Also je eine Million Bürger in Deutschland etwa ein Berater. Es gibt aber auch Kritik, dass die Beratungen sich meist auf Berufsunfähigkeit oder Altersvorsorge konzentrieren, weil die Erstberatung sich sonst einfach nicht lohnt, wenn es um normale Versicherungen geht. Was sagen Sie dazu? Die zweite Frage geht an Herrn Dr. Jenssen. Durch den Fernabsatz wird es sicherlich mehr Nachfrage nach Analyse oder nach Schadensregulierung geben. Wer soll die Beratung in der Schadensregulierung durchführen, wenn es der Makler nicht mehr darf? Dritte Frage geht an die Verbraucherzentrale: Sie werden ja durch staatliche Maßnahmen sehr stark gefördert. Ich habe in 15 Jahren Finanzausschuss noch nie eine Klage über einen Versicherungsmakler gehört. Warum empfehlen Sie in der Verbraucherzentrale nicht die Versicherungsmakler, oder haben Sie es schon einmal gemacht?

Der **Vorsitzende**: Zunächst geht die Frage an Herrn Peschken.

SV **Harald Peschken** (Kanzlei für Versicherungsberatung): Natürlich ist immer die Berufsunfähigkeitsversicherung so ein Thema, wo sehr viele junge Leute auf uns zukommen. Das ist einfach ein Thema, wenn ich die Berufsausbildung oder das Studium beendet habe, befasse ich mich mit dem Thema. Ansonsten ist unser Geschäft natürlich nicht nur darauf bezogen, hier zu einem einzelnen Produkt zu beraten, sondern es ist durchaus so, dass gerade auch im Privatkundenbereich ganze Familien mit ihrem Versicherungsscheinordner zu mir kommen und sagen: Check mal, ob meine Versicherungen sinnvoll sind! Da geht es dann nicht mehr um die Berufsunfähigkeitsversicherung, sondern man schaut sich das gesamte Versicherungspaket an. Ein großes Thema ist dabei die Gebäudeversicherung, weil es da auch um das Vermögen der Familie geht. Da habe ich in aller Regel sehr viel Geld investiert, Kredite aufgenommen, und dies wird angeschaut. Dann schaue ich mir im Prinzip so ein Versicherungspaket an,

und ich biete zum Beispiel meinen Mandanten einen Beratungsbaustein, eine Erstberatung 200 Euro an. Und da kann dieser Versicherungsscheinordner sehr gut gehen. Und wenn ich dann die Aufträge bekomme, weitere Sachen zu klären, wird das gemacht. Für eine private Haftpflichtversicherung, die ich auf dem Markt für 70 Euro bekomme, kommt keiner zu mir. Das ist dann einfach ein Nebenthema.

Der **Vorsitzende**: Es waren drei Sachverständige gefragt. Zunächst Herr Jenssen und dann erst Herr Gatschke.

SV **Dr. Hans-Georg Jenssen** (VDVM): In Zukunft wird es sicherlich so sein, dass der Kunde aus den fünf Bausteinen, die ich vorhin charakterisiert habe, auch wesentlich modularer vorgehen wird. Das heißt, er wird vielleicht einen Onlineabschluss tätigen, seine Gebäudeversicherung sogar online abschließen, aber wenn dann sein Haus unterspült wird, und ich habe da einige Bilder noch in Baden-Württemberg und Bayern in Erinnerung, dann wird er auf einmal vor den Trümmern seines Hauses und auch vielleicht sogar seiner Existenz stehen. Und dann braucht er jemanden, der ihn bei der Schadenabwicklung unterstützt. Und das kann flächenmäßig und auch was die Qualität anbelangt aus unserer Sicht ein Versicherungsmakler sein. Wenn er den Vertrag aber nicht vermittelt hat, darf er nicht tätig werden, weil das jetzige Gesetz vorsieht, dass er ein Honorar nicht nehmen kann. Umsonst wird er nicht arbeiten können, also steht er im Regen. Er könnte einen Versicherungspartner nehmen, ob die allerdings in der Schadenabwicklung eine solche Expertise haben, ob sie überhaupt auch bei den einzelnen Versicherern so angeschlossen sind, überhaupt in das System hinein zu kommen, das ist dann eine zweite Sache, jetzt unabhängig von der Anzahl der Versicherungsberater. Es macht in der Tat auch keinen Sinn, da stimme ich Ihnen zu, für eine Haftpflichtversicherung von 60 bis 70 Euro einen Berater einzuschalten. Und das macht auch wahrscheinlich wenig Sinn bei einer Hausratversicherung für 120 Euro, und was es sonst noch so alles gibt. Das führt auch dazu, dass die Provisionen oder die Courtage im breiten Massenbereich das sozialere Vergütungsinstrument sind.



Der **Vorsitzende**: Wollen Sie Herrn Gatschke noch Zeit überlassen? Okay, jetzt Herr Gatschke.

SV **Lars Gatschke** (vzbv): Vielen Dank für die Frage. Ich stelle es mal auf das Beratungsgeschäft der Verbraucherzentrale ab. Wir haben die klare Ansage, dass wir anbieterunabhängig unterwegs sind, dementsprechend machen wir in unserer Beratung oder die Verbraucherzentrale in der Beratung keine klare Aussage, welchen Vertriebsweg der Verbraucher wählen soll. Es ist so, dass wir bei der Beratung anhand der Wünsche und Bedürfnisse eine objektive Bedingungsanalyse machen. Der Verbraucher erhält im Regelfall ein Ranking, wo die Produkte aufgelistet sind, und er muss sich entscheiden zu wem er geht, weil wir anbieterunabhängig sind. Wir sagen nicht: „Geh zur Pfefferminzia oder Hagebutte“, das passt nicht zu dem Berufsbild der Verbraucherzentralen. Im Lobbyprozess, in der Tat, gibt es eine gewisse Fokussierung auf die Honorarberatung.

Der **Vorsitzende**: Die Zeit ist um. Kollege Held.

Abg. **Marcus Held** (SPD): Ich möchte gerne nochmal auf die Frage der Beratungspflichten im Onlinebereich kommen. Da interessiert mich tatsächlich auch der Verbraucherschützer, also Herr Gatschke. Zum einen, ob er es auch so bewertet, dass hier kein Unterschied für den Verbraucher gemacht werden sollte. Und wenn ja, ob und in welcher Form Sie hier eine Beratungsmöglichkeit sehen, die dann eben kein Medienbruch - so nenne ich es jetzt einfach mal - vorsieht. Frau Stiller, falls Sie da noch einen konstruktiven Hinweis haben oder einen Vorschlag, wie Sie sich das in einer Form möglicherweise vorstellen können, den Sie vertreten könnten, auch wenn Sie es sich nicht wünschen, dann dürfen Sie Herrn Gatschke gerne noch in der Frage ergänzen. Dankeschön.

Der **Vorsitzende**: Herr Gatschke.

SV **Lars Gatschke** (vzbv): Man muss sicherlich, was die Beratung und Information der Verbraucher betrifft, zwei unterschiedliche Sachverhalte unterscheiden. Das eine ist im § 6 die Beratungspflicht des Versicherers und das andere ist im § 61 die Beratungspflicht für den Versicherungs-

vermittler. Und ich würde es auch so getrennt sehen wollen. Wir haben in der Richtlinie eine klare Regelung, dass auch im beratungsfreien Vertrieb immer nach den Wünschen und Bedürfnissen gefragt werden und das Produkt zu diesen Wünschen und Bedürfnissen passen muss. Das heißt, was wir salopp als Risikoanalyse benennen, immer erfolgen muss. Das heißt, auch im Onlinevertrieb, auch wenn ich einen Beratungsverzicht äußere, die Wünsche und Bedürfnisse müssen erfragt werden, und ich muss dementsprechend ein passendes Produkt anbieten. Dementsprechend ist die wesentliche Säule erfüllt. Uns stellt sich die Frage, wenn sich der Verbraucher bewusst für einen Onlineversicherer entscheidet, ob er dann nochmal zusätzlich persönliche Beratung erwarten kann. Und da zeigen die Erfahrungen, die wir schon damals mit der Fernabsatzrichtlinie für Finanzdienstleistungen gemacht haben, dass diejenigen Selbstentscheider, die sich bewusst für einen Onlineversicherer entscheiden, im Regelfall diese Beratung, also die persönliche Empfehlung, nicht unbedingt brauchen. Anders sehen wir das für den Bereich der Onlinevermittler. Da sehen wir am Beispiel Check24 durchaus die Notwendigkeit, dass diese Vermittler, weil sie eine besondere Sachkompetenz in Anspruch nehmen, und sich als diejenigen im Internet generieren, die besondere Qualifikationen haben, um dem Verbraucher zu helfen, dass die dann eine gesteigerte Beratungspflicht haben und sich davon nicht entbinden können. Wir haben heute eine Studie veröffentlicht, wo wir auch nochmal für die Privathaftpflichtversicherung analysiert haben, ob das mit den Onlinevergleichsportalen bei vielen so einigermaßen klappt. Da ist unsere Einschätzung, das funktioniert nicht. Dementsprechend sehen wir für die Vergleichsportale durchaus die Notwendigkeit, dass da Beratung stattfinden muss. Bei Onlineversicherern sehen wir das ein bisschen entspannter.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Frau Stiller.

Sve **Elisabeth Stiller** (GDV): Gerne. Also an der Ecke widerspreche ich Herrn Gatschke natürlich überhaupt nicht. Wir sehen das auch so. Vielleicht ein paar Fakten dazu. Wir haben im Jahr 2016 ca. 2 Millionen Kunden gehabt, die ihre Kfz-Versicherung direkt beim Versicherer online abgeschlossen haben. Es ist ein Produkt, was jeder



haben muss, das ist ziemlich standardisiert und Kfz-Wechsel, Anbieterwechsel, Tarifwechsel, das macht man häufiger. Dieses Produkt ist quasi prädestiniert für diesen Onlinevertrieb. Die zweite Information: Es sind üblicherweise nicht die Teenager, die ganz versehentlich im Onlinebereich fälschlicherweise irgendwas abschließen, was sie gar nicht brauchen, sondern, es sind im Gegensatz dazu, Leute, die in Versicherungsdingen durchaus erfahren sind. Wir wissen von unseren Mitgliedsunternehmen, dass der typische Kunde älter als 45 ist, dass er eine gute Ausbildung hat, dass er Angestellter ist und dass er einen Fulltime-Job hat, also eine Vollzeitbeschäftigung. Das sind die Leute, die dieses Geschäft interessant finden. Die gehen im Zweifelsfall bei anderen Themen zur Beratung zu einem Vermittler. Und das ist auch fair, und das ist auch in Ordnung so. Insofern sagen wir für den Fernabsatz mit Direktkommunikationsmitteln, das ist etwas für bestimmte Kunden. Und diese Freiheit sollte für die Kunden nach wie vor bestehen und demzufolge nicht wegfallen. Beratung und Verzicht auf Beratung. Beratung ist ein hohes Gut. Wir schätzen das sehr und das hat Zukunft. Wenn man auf Beratung verzichtet, dann war das immer als eine Ausnahme gedacht. Ich bin sehr damit einverstanden, dass diese Ausnahme medienbruchfrei möglich sein soll, also in Textform möglich sein soll, aber nichtsdestotrotz ist es eine Ausnahme. Und das sollte sie auch bleiben. Deshalb macht es Sinn, im Fernabsatz bei den Versicherern die Beratungsfreiheit, so wie sie zurzeit besteht, beizubehalten.

Der **Vorsitzende**: Danke schön.

SVe **Elisabeth Stiller** (GDV): 20 Sekunden habe ich noch. Ganz kurz zu der 80/20-Regelung. Wir haben vorher darüber gesprochen, dass bei den Versicherungsmaklern die Beratungsfreiheit des Versicherers auch entfallen soll. Wir haben vorher gesagt, dass das dort keinen Sinn macht, auch wenn der Versicherungsberater berät und der Versicherer dazu gezwungen ist, Vergütung auszuschütten, bleibt eine Beratungspflicht, so wie der Stand jetzt ist, beim Versicherer. Insofern ist die 80/20-Regelung schon irgendwo fair. Es sei denn, man überlegt tatsächlich auch dort zu sagen, Beratungspflicht, ähnlich wie es von Maklern gefor-

dert wurde, muss dort auch entfallen, weil die Beratung vom Versicherungsberater bezahlt und geleistet wird.

Der **Vorsitzende**: Aber jetzt ist die Zeit vorbei. Kollegin Karawanskij.

Abge. **Susanna Karawanskij** (DIE LINKE.): Vielen Dank. Ich hatte vorhin an Herrn Papaspyratos die Frage gestellt, wie das mit dem Provisionsdurchleitungsgebot aussieht in dem Prämienkonto beziehungsweise in dieser Black Box. Diese Frage würde ich gerne nochmal weiterleiten an Herrn Gatschke und an Herrn Peschken. Wie sehen Sie sozusagen die Neukalkulation, diese 80/20-Regelung. Dann auch noch meine zweite Frage an Herrn Gatschke. Sie haben ja in Ihrer Stellungnahme die Abschaffung des Provisionsverbots gefordert. Mich würde einmal interessieren, wäre das aus Ihrer Sicht tatsächlich die wirksamste Geschichte um den Verbraucherschutz zu stärken?

Der **Vorsitzende**: Herr Gatschke.

SV **Lars Gatschke** (vzbv): Ich sehe die Regelung zur Provisionsdurchleitung grundsätzlich als sinnvoll an. In der Tat muss man über diesen 20-prozentigen Abschlag reden, weil meiner Meinung nach „One fits all“ nicht passt. Also ich habe unterschiedliche Produkte mit unterschiedlichen Provisionsgestaltungen, ich habe in der Sachversicherung eine 20-prozentige Provision drin, in der Lebensversicherung deutlich weniger. Von daher habe ich schon automatisch Umbrüche. Ich habe das mal durchgerechnet, ich habe mich beim Kompositbereich auf einen Beitrag bezogen, prozentual erhebliche Entlastungen über die Provisionsweiterleitung. Bei den privaten Krankenversicherungen habe ich das relativ gesehen, relativ gering, aber ich habe es in absoluten Zahlen hier. Dementsprechend sprechen wir uns dafür aus, dass man das verursachungsorientiert und kostenorientiert macht, was diese Provisionsdurchleitung als Implementierung kostet, dass man das dann auf das Produkt umrechnet und dann halt sparten- und produktspezifisch schaut, was da angemessen wäre. Wir sehen die Notwendigkeit, dass da Kosten entstehen, aber diese „20 Prozent über alles“ passt nicht. Was das Provisionsverbot betrifft, gibt es ja durchaus erste Überlegungen in einigen europäischen Ländern



für bestimmte Produktgruppen, den Fehlanreiz aus den Produkten herauszunehmen, gerade im Lebensversicherungsbereich. Ich habe das vorhin angesprochen. Es ist durchaus ein gewisser Konflikt, wenn ich gerade für die private Krankenversicherung eine Beratung durchführe und überlegen muss, ob das als Entscheidung fürs Leben, für den Verbraucher angemessen ist und mich dann fragen muss, ob es angemessen ist, dann zwei Stunden lang umsonst beraten zu haben. Dementsprechend sehen wir bei bestimmten hochprovisierten Produkten, gerade mit bestimmten Vertriebswegen, die Notwendigkeit, dort das Provisionsverbot auszusprechen.

Der **Vorsitzende**: Ergänzend Herr Peschken.

**SV Harald Peschken** (Kanzlei für Versicherungsberatung): Also ich denke mal, diese Geschichte mit der Provisionsdurchleitung kommt im Wesentlichen aus dem Bereich der Personenversicherung, wo extrem hohe Provisionen bezahlt werden. Stornohaftung, et cetera pp. Ich finde auch, es ist wichtig, wenn ein Vertrag bei einem Versicherer mit einem Bruttotarif eingedeckt wird, dass die Provision ausgeschüttet wird. Dieses Handling, wie es hier vorgesehen ist, macht die Verwaltung unheimlich einfach. Also das, denke ich mal, ist der wesentliche Vorteil daran, weil da keiner Stornohaftung nachhalten muss. Und so weiter und so fort. Die Höhe, ob da 80, 90 oder 100 Prozent ausgeschüttet werden, ist ein anderes Thema. Ich halte die 80 Prozent eigentlich auch für viel zu wenig. Da kann ich eigentlich nur das wieder aufrufen, was Herr Rauch schon gesagt hat, dass die Versicherer eigentlich letztendlich Gewinn daran machen. Fair wäre es, wenn zumindest mal 100 Prozent der marktüblichen Provision für dieses Produkt oder das bei dem Versicherer üblichen Produkten ausgeschüttet wird, danke.

Der **Vorsitzende**: Danke, wir kommen zur allerletzten Frage dieser Anhörung, und die wird gestellt von der Kollegin Maisch.

Abge. **Nicole Maisch** (BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN): Meine erste Frage geht an Herrn Gatschke. Wir haben von Frau Burkhardt gehört, dass Restschuldversicherungen üblicherweise sinnvoll für die Verbraucherinnen und Verbraucher sind und

dass es bisher noch keine gegenteiligen, empirischen Erkenntnisse gibt. Ich würde Sie gerne aus der Beratungspraxis der Verbraucherzentralen fragen. Wie sieht es aus, decken im Schadensfall, wenn man berufsunfähig wird, wenn jemand verstirbt und so weiter, also decken diese Versicherungen dann auch wirklich den Schaden ab? Das ist der erste Teil der Frage, der zweite Teil: Sind sie sinnvoll für die Verbraucher? Also schließen in der Mehrzahl die Verbraucher ab, die eine solche Versicherung tatsächlich brauchen? Und die zweite Frage geht an Herrn Rauch zum Thema Transparenz von Provisionen. Bisher ist es ja so in dem Gesetzentwurf geregelt, wenn Provisionen fließen, dass diese offengelegt werden müssen, aber nicht die genaue Höhe. Da würde mich interessieren wie Sie das sehen und ob Sie Verbesserungs- oder Änderungsvorschläge haben.

Der **Vorsitzende**: Herr Gatschke.

**SV Lars Gatschke** (vzbv): Wenn die Restschuldversicherung gut ausgestaltet wäre, wäre sie sinnvoll. Die Restschuldversicherung im Verbraucherkreditbereich ist auf dem Vertriebsweg im Verkauf mit dem Verbraucherkredit zusammen zugeschnitten. Das heißt, zum Beispiel bei der Todesfallleistung findet keine Gesundheitsprüfung statt. Das heißt, sämtliche Vorerkrankungen sind nicht abgedeckt. Ich habe bei der Arbeitslosenversicherung Wartezeiten. Und wenn ich mir anschau, was gerade am Markt passiert, gerade bei den Null-Prozent-Finanzierungen über zwölf Monate, da wird eine Restschuldversicherung mit einer Arbeitslosenabdeckung mit verkauft, über zwölf Monate, wo ich die ersten sechs Monate überhaupt nichts sehe. Und die letzten Monate, wo die Restschuld relativ gering ist, brauche ich die nicht mehr. Das sind die Probleme, die wir einfach in den Bereichen sehen. Sie ist überteuert, weil massive Provisionen drin sind. Sie ist deswegen überkalkuliert, weil keine Risikoprüfung stattfindet. Und es gibt am Markt für die Todesfallabsicherung bessere Produkte. Wir haben das Problem, ich kann die Arbeitslosigkeit nicht anders absichern. Also wenn ich wirklich das Problem hätte, wäre das die Wahlmöglichkeit. Zweiter Punkt, was wir aus der Beratungspraxis wissen, das ist der Verkaufskontext. Und darüber haben wir ja und auch die Medien hinreichend gesprochen, da wird dann halt doch mal Druck auf den





Verbraucher ausgeübt, wenn er in Schuldsituationen ist, nochmal eine Aufstockung des Verbraucher kredites haben will. Ergo: „Ich muss mal mit dem Filialleiter reden und du kriegst die Aufstockung nur, wenn du eine Restschuldversicherung mit abschließt“. Und deswegen ist dieses Kopplungsverbot so wichtig, dass ich das trenne, um den psychischen Druck für den Verbraucher in der konkreten Situation, er braucht die Erweiterung des Kredites, einfach raus zu nehmen und das zu trennen. Das ist ein wesentlicher Punkt, warum man gerade dieses Kopplungsverbot einfach durchsetzen muss. Italien hat gezeigt: Ich kriege mehr Druck in den Markt rein, wenn mehrere Produkte angeboten werden müssen. In Italien muss die Bank drei unterschiedliche Produkte parallel anbieten. Und das wird schon alleine zu einer signifikanten Änderung in dem Preissystem führen.

Der **Vorsitzende**: Herr Rauch, ergänzend.

SV **Dieter Rauch** (VDH): Zum Thema Transparenz kann man eindeutig sagen, dass der Entwurf hier keine deutlichen Vorteile für den Verbraucher bringt, denn die Provisionen erfährt er erst auf Nachfrage beim Vermittler oder beim Makler. Hingegen beim Honorarberater weiß er von der ersten Minute an, was ihn die Beratung kostet. Das ist übrigens bei der Honorarvermittlung auch nicht der Fall, weil hinterher erst fest steht, was vermittelt wurde. Und dann wird ein Prozentsatz hinten dran gegangen, was er eigentlich bezahlen muss. Also die Transparenzfrage ist eben nicht geklärt. Wir bräuchten eine klare Information für den Verbraucher direkt auf dem Antrag, auf der

ersten Seite, was kostet ihn die Vermittlung, wenn da eben ein Versicherungsprodukt gekauft wird, 200 Euro vorgebundene Rentenversicherung, 30 Jahre Laufzeit und dann steht da 2.000 Euro Provision, dann wird sich der Verbraucher auch fragen, ist es die Beratung wert gewesen oder eben nicht? Beim Honorarberater bezahlt er eben gerade nicht die Vermittlung, keinen Prozentsatz, sondern er bezahlt den tatsächlichen Aufwand, und wenn er zehn Stunden beraten wird, dann weiß er vorher, dass ihn die Stunde 150 Euro oder 200 Euro kostet. Ich möchte gern noch mit dem Thema aufräumen, Honorarberatung könne sich nicht jeder leisten. Es wird da immer das Beispiel der privaten Haftpflichtversicherung gebracht. Wer würde denn 150 Euro Honorar für eine Beratung einer privaten Haftpflichtversicherung bezahlen? Die umgekehrte Frage wäre: Kennen Sie einen Versicherer, der Ihnen 150 Euro Provision bezahlt? Die Frage ist die Betriebswirtschaftlichkeit der Systeme. Und wenn jeder das bezahlt, was er nutzt, dann wird die gesamte Beratung auch günstiger werden. Und zwar für alle Bürger. Da müssen wir hinkommen.

Der **Vorsitzende**: Danke. Liebe Kolleginnen und Kollegen, meine Damen und Herren, wir sind am Ende der Anhörung angelangt. Ich bedanke mich ganz herzlich bei den Damen und Herren Sachverständigen für die ausführliche Beantwortung der Fragen. Ich schließe jetzt diese Sitzung. Und die reguläre Sitzung beginnt um 11:00 Uhr, danke und auf Wiedersehen.

Schluss der Sitzung: 10:47 Uhr  
Jae/Ka/Gr/Pr/Ru





## Anlagen

Anwesenheitslisten

04.



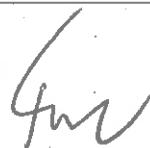
**Sitzung des Ausschusses für Wirtschaft und Energie (9. Ausschuss)**  
Mittwoch, 31. Mai 2017, 9:00 Uhr

Ordentliche Mitglieder des Ausschusses	Unterschrift	Stellvertretende Mitglieder des Ausschusses	Unterschrift
<u>CDU/CSU</u>		<u>CDU/CSU</u>	
Bareiß, Thomas		Bött, Marie-Luise	_____
Durz, Hansjörg		Fuchs Dr., Michael	_____
Grotelüsch, Astrid		Funk, Alexander	_____
Gundelach Dr., Herlind	_____	Gerig, Alois	_____
Hauptmann, Mark	_____	Grundmann, Oliver	_____
Heider Dr., Matthias		Holmeier, Karl	_____
Jung, Andreas	_____	Huber, Charles M.	_____
Knoerig, Axel	_____	Jarzombek, Thomas	_____
Koeppen, Jens	_____	Kanitz, Steffen	_____
Lämmel, Andreas G.		Körper, Carsten	_____
Lanzinger, Barbara	_____	Kruse, Rüdiger	_____
Lenz Dr., Andreas	_____	Michelbach Dr. h.c., Hans	_____
Liebing, Ingbert	_____	Middelberg Dr., Mathias	_____
Metzler, Jan	_____	Müller (Braunschweig), Carsten	_____
Nowak, Helmut	_____	Nüßlein Dr., Georg	_____
Pfeiffer Dr., Joachim		Oellers, Wilfried	_____
Ramsauer Dr., Peter		Petzold, Ulrich	_____
Riesenhuber Dr., Heinz	_____	Scheuer, Andreas	_____
Schröder (Wiesbaden) Dr., Kristina	_____	Stetten, Christian Frhr. von	_____
Stein, Peter	_____	Vries, Kees de	_____
Strothmann, Lena	_____	Wegner, Kai	_____

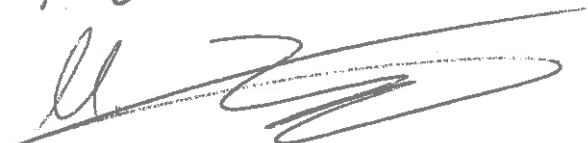
Willsch, Klaus-Peter

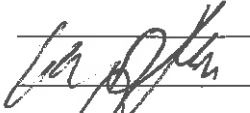
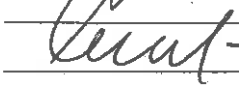
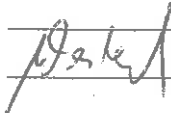
 Weiler Dr. h.c., Albert

Froschard, Klaus-Peter



Zöllner, Manfred



Ordentliche Mitglieder des Ausschusses	Unterschrift	Stellvertretende Mitglieder des Ausschusses	Unterschrift
<b>SPD</b>		<b>SPD</b>	
Barthel, Klaus		Annen, Niels	
Freese, Ulrich		Dörmann, Martin	
Hampel, Ulrich		Ehrmann, Siegmund	
Held, Marcus		Flisek, Christian	
Ilgen, Matthias		Heil (Peine), Hubertus	
Katzmarek, Gabriele		Jurk, Thomas	
Müller (Chemnitz), Detlef		Kapschack, Ralf	
Poschmann, Sabine		Malecha-Nissen Dr., Birgit	
Post, Florian		Raabe Dr., Sascha	
Saathoff, Johann		Rützel, Bernd	
Schabedoth Dr., Hans-Joachim		Schwabe, Frank	
Scheer Dr., Nina		Schwarz, Andreas	
Westphal, Bernd		Stadler, Svenja	
Wicklein, Andrea		Thews, Michael	

<b>Ordentliche Mitglieder des Ausschusses</b>	<b>Unterschrift</b>	<b>Stellvertretende Mitglieder des Ausschusses</b>	<b>Unterschrift</b>
<b><u>DIE LINKE.</u></b>		<b><u>DIE LINKE.</u></b>	
Bulling-Schröter, Eva	_____	Dehm Dr., Diether	_____
Ernst, Klaus	_____	Karawanskij, Susanna	_____
Lutze, Thomas	_____	Lenkert, Ralph	_____
Nord, Thomas	_____	Petzold (Havelland), Harald	_____
Schlecht, Michael	_____	Wagenknecht Dr., Sahra	_____
_____	_____	_____	_____
<b><u>BÜ90/GR</u></b>		<b><u>BÜ90/GR</u></b>	
Baerbock, Annalena	_____	Andreae, Kerstin	_____
Dröge, Katharina	_____	Krischer, Oliver	_____
Gambke Dr., Thomas	_____	Özdemir, Cem	_____
Janecek, Dieter	_____	Rößner, Tabea	_____
Verlinden Dr., Julia	_____	Trittin, Jürgen	_____
_____	_____	_____	_____

011.



**Sitzung des Ausschusses für Wirtschaft und Energie (9. Ausschuss)**  
Mittwoch, 31. Mai 2017, 9:00 Uhr

	Fraktionsvorsitz	Vertreter
CDU/CSU		
SPD		
DIE LINKE.		
BÜNDNIS 90/DIE GRÜNEN		

**Fraktionsmitarbeiter**

Name (Bitte in Druckschrift)	Fraktion	Unterschrift
Schuster, Sandra	DIE LINKE	
Krummer, Ralph	DIE LINKE	
Schöler, Thiniel	SPD	
CHRISTEN	LINKE	
Kuxenko	CDU/CSU	M.
Schmitt	CDU/CSU	
Wiederenfelle	BÜNDNIS 90	Wiederenfelle
G. Herzer	SPD	G. Herzer



### Bundesrat

Land	Name (bitte in Druckschrift)	Unterschrift	Amtsbezeichnung
Baden-Württemberg			
Bayern	Walden	Walden	Präz
Berlin			
Brandenburg			
Bremen			
Hamburg			
Hessen			
Mecklenburg-Vorpommern			
Niedersachsen			
Nordrhein-Westfalen			
Rheinland-Pfalz			
Saarland			
Sachsen			
Sachsen-Anhalt			
Schleswig-Holstein			
Thüringen	Jäger	Jäger	Präz





---

**Teilnehmerliste Sachverständige**

Öffentliche Anhörung am Mittwoch, 31. Mai 2017, 9.00 bis 11.00 Uhr,  
PLH – Europasaal 4.900

---

**Friedrich Bohl**  
Bundesverband Deutscher  
Vermögensberater e.V. (BDV)

**Dr. Wolfgang Eichele**  
Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

**Dr. Hans-Georg Jensen**  
Verband Deutscher Versicherungsmakler  
e.V. (VDVM)

**Frank Rottenbacher**  
Berufsverband Finanzdienstleistung e.V.  
(AfW)

**Harald Peschken**  
Kanzlei für Versicherungsberatung

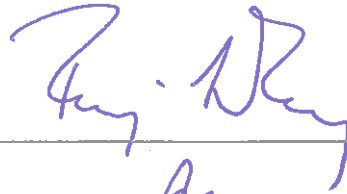
**Elisabeth Stiller**  
Gesamtverband der Deutschen  
Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)

**Dr. Katrin Burkhardt**  
Verband öffentlicher Versicherer

**Constantin Papaspyratos**  
Bund der Versicherten e.V. (BdV)

---

**Franz von L'Estocq**  
Bank of Scotland Deutschland



**Lars Gatschke**  
Verbraucherzentrale Bundesverband e.V.  
(vzbv)



**Dieter Rauch**  
Verbund Deutscher Honorarberater  
(VDH)

