

Positionspapier

Position des Einzelhandels zur
Umsetzung der Versicherungsvertriebs-
Richtlinie



I. Hintergrund

Am 20. Januar 2016 ist die Versicherungsvertriebs-Richtlinie (EU 2016/97) in Kraft getreten. Die Mitgliedstaaten müssen die Vorgaben bis zum 23. Februar 2018 in nationales Recht umsetzen. Vorgesehen ist eine Mindestharmonisierung, der nationale Gesetzgeber kann also über die europäischen Vorgaben hinausgehen.

Die Bundesregierung will das Gesetzgebungsverfahren noch vor der Bundestagswahl im Jahr 2017 abschließen. Mit dem Referentenentwurf ist daher im September 2016 zu rechnen. Das Kabinett soll Ende 2016 darüber beschließen.

Die Versicherungsvertriebs-Richtlinie enthält u. a. Regelungen zur Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit. Betroffen ist die Vermittlung von Versicherungen, die z. B. als ergänzende Leistung zur Lieferung einer Ware angeboten werden. Hier kommen z. B. Reparaturversicherungen, Diebstahlversicherungen und bei kreditfinanzierten Käufen auch Restschuldversicherungen in Betracht, die vom Einzelhandel vermittelt werden. Die Richtlinie sieht für diese Fälle Ausnahmeregelungen von den generell geltenden Regulierungen für die Versicherungsvermittlung vor, soweit die Versicherungsprämie nicht 600,00 Euro pro Jahr übersteigt. Diese Ausnahmenvorschriften entsprechen materiell den Regelungen der abgelösten Richtlinie über Versicherungsvermittlung (2002/92/EG), die u. a. mit § 34 d Abs. 3, 4 und 9 GewO in nationales Recht umgesetzt wurden.

II. Problem

Eine Eins-zu-eins-Umsetzung der Vorgaben der Versicherungsvertriebs-Richtlinie würde für den Einzelhandel zu keinen Problemen führen, weil die gesetzliche Lage in Deutschland bereits jetzt richtlinienkonform ist und unter diesen Umständen die Ausnahmenvorschriften für den Versicherungsvertrieb in Nebentätigkeit unverändert aufrechterhalten werden könnten. Der Gesetzgeber hat aber die Möglichkeit, über die europäischen Vorgaben hinauszugehen und kann somit auf die Übertragung der derzeit bereits geltenden Ausnahmeregelung für Versicherungsvermittlung in Nebentätigkeit in nationales Recht verzichten. Für die Vermittlung von Versicherungen im Zusammenhang mit dem Verkauf von Waren im Einzelhandel wäre dann - entgegen dem in Erwägungsgrund 15 der Richtlinie - das gesamte Rechtsregime der Versicherungsvertriebs-Richtlinie anwendbar. Einzelhändler könnten damit nur noch mit erheblichem Aufwand Versicherungen vermitteln. Unter anderem müssten sie dabei Folgendes gewährleisten:

- Angemessene Qualifikation der Beschäftigten durch externe Schulungen bei den Industrie- und Handelskammern.
- Regelmäßige Fortbildung durch externe Schulungen der Beschäftigten in einem Umfang von mindestens 15 Stunden pro Jahr.
- Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung.

Die Verbraucherverbände fordern eine Umsetzung dieser Vorgaben mindestens für die Vermittlung von Restschuldversicherungen.



Alternativ käme in Betracht, lediglich die Ausnahmevorschrift des § 34 d Abs. 9 GewO für Restschuldversicherungen zu streichen und die Ausnahmen nach § 34 d Abs. 3 und 4 GewO für den an ein (oder mehrere) Versicherungsunternehmen gebundenen Versicherungsvertrieb in Nebentätigkeit aufrechtzuerhalten. Im Fall des § 34 d Abs. 3 könnte die Berufshaftpflichtversicherung und die angemessene Fortbildung der Beschäftigten (ohne strikte zeitliche Vorgaben) in der Praxis vom Versicherungsunternehmen übernommen werden. Eine hinreichende Qualifikation der Beschäftigten wäre aber durch externe Schulungen bei den Industrie- und Handelskammern sicherzustellen. Bei dem gebundenen Versicherungsvertrieb nach § 34 d Abs. 4 GewO wäre der Einzelhändler dagegen als Versicherungsvermittler von der Pflicht zum Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung und zum Nachweis der erforderlichen Qualifikation weiterhin befreit, da das Versicherungsunternehmen nach den Regeln des Versicherungsaufsichtsgesetzes die Haftpflichten übernehmen und die ausreichende Qualifikation des Einzelhändlers in eigener Verantwortung gewährleisten müsste.

III. Position des HDE

Die Versicherungsvertriebsstrukturen im Handel dürfen nicht durch neue Bürokratie und unnötige Regulierungen gefährdet werden. Der Gesetzgeber sollte berücksichtigen, dass die Verbraucher ein großes Interesse an „Komplettangeboten“ (One-Stop-Shop) im Einzelhandel unter Einschluss von Finanzierungen und Versicherungen haben. Daraus folgt:

- Die Versicherungsvertriebs-Richtlinie sollte eins zu eins in deutsches Recht umgesetzt werden.
- Die Erleichterungen für den Versicherungsvertrieb in Nebentätigkeit gemäß § 34 d Abs. 3, 4 und 9 GewO müssen unverändert erhalten bleiben; keinesfalls dürfen die Privilegierungen für die Restschuldversicherung nach § 34 d Abs. 4 GewO gestrichen werden.
- Der Schwellenwert für Jahresprämien von derzeit 500,00 Euro (§ 34 d Abs. 9 Ziff. 1. e.) sollte entsprechend der Vorgaben der Versicherungsvertriebs-Richtlinie auf 600,00 Euro pro Jahr (Art. 1 Abs. 3 b.) angehoben werden.

Für dieses Vorgehen sprechen folgende Punkte:

- Versicherungsvermittlung wird vom Einzelhandel als Nebentätigkeit erbracht.
- Vermittelt werden im Handel einfache Standardprodukte (Reparatur- und Ratenversicherungen). Da dies transparent kommuniziert wird, erwartet der Verbraucher auch keine tiefgehenden Kenntnisse der Versicherungsmaterie oder gar eine umfassende Beratung vom Händler.
- Die Vermittlungstätigkeit erfolgt in der Praxis problemlos, es sind für Deutschland keine Missbrauchsfälle bekannt.
- Neue Ausbildungs- und Fortbildungsverpflichtungen würden den Handel erheblich belasten und das vom Verbraucher gewünschte „Komplettangebot“ von Ware, Finanzierung und Versicherung infrage stellen, da nicht immer klar ist, wie die Versicherungen, mit denen Händler zusammenarbeiten, auf zusätzlichen Schulungsbedarf der Händler und weitergehende Haftungsübernahmen reagieren werden. Es besteht außerdem das Risiko, dass veränderte Konditionen das Versicherungsangebot so unattraktiv machen, dass eine (gebundene) Vermittlung von Restschuldversicherungen zukünftig unterbleiben wird.
- Weitere Regulierungen sind aus Gründen des Verbraucherschutzes nicht erforderlich. Im Gegenteil: Der Verbraucher würde mangels „Komplettangebot“ schlechter gestellt, da nicht davon auszugehen ist, dass er sich im Falle des Ratenkaufs um eine separate Restschuldversicherung bei einem Versicherer kümmern würde.



- Externe Ausbildungen und Schulungen sind auf das gesamte Produktangebot der Versicherungen - einschließlich Kranken-, Haftpflicht- und Lebensversicherungen - ausgerichtet und können mit Blick auf die Bedürfnisse des Handels keine produktspezifische Kenntnisvermittlung gewährleisten. Sie sind damit wenig effizient.
- Versicherungen stellen dagegen bereits heute für die Beschäftigten des Einzelhandels angemessene und fokussierte Aus- und Fortbildungen sicher. Produktspezifische Fortbildung kann auf diese bewährte Weise auch in Zukunft gewährleistet werden.
- Händler als Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit arbeiten schon heute unter Aufsicht der kooperierenden Versicherungen. Diese tragen die Verantwortung und Haftung für die Vermittlungstätigkeit.
- Art. 3 und 10 gibt den Mitgliedstaaten bei der Umsetzung ausreichenden Handlungsspielraum, z. B. in Bezug auf folgende Gegenstände:
 - Eintragung von Versicherungsvermittlern in Nebentätigkeit (Art. 3 Abs. 1 Unterabs. 3).
 - Aufsicht des Versicherungsunternehmens über den Vermittler (Art. 3 Abs. 1 Unterabs. 5).
 - Anpassung der Anforderungen an die spezielle Tätigkeit (Art. 10 Abs. 2 Unterabs. 4).

Europarechtlich ist daher eine Änderung der in Deutschland geltenden Rechtslage - insbesondere der Ausnahmenvorschriften der Gewerbeordnung - nicht erforderlich.

gez. Dr. Schröder