



## 29. Frankfurter Newsletter zum Recht der Europäischen Union

(01.08.2017)

**Prof. Dr. Christoph Brömmelmeyer**

### **Die Umsetzung der Richtlinie 2016/97 über Versicherungsvertrieb**

Der Deutsche Bundestag hat am 29.06.2017 den von der Bundesregierung eingebrachten Entwurf<sup>1</sup> eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20.01.2016 über Versicherungsvertrieb (*Insurance Distribution Directive – IDD*)<sup>2</sup> in veränderter Fassung angenommen. Die Richtlinie braucht an und für sich zwar erst zum 23.02.2018 umgesetzt zu

werden (Art. 42 Abs.1). Im Hinblick auf die bevorstehenden Bundestagswahlen am 24.09.2017 bestand jedoch schon jetzt Handlungsbedarf.

Die RL 2016/97 knüpft an die bisherige Richtlinie 2002/92/EG über Versicherungsvermittlung (*Insurance Mediation Directive – IMD*) an; sie ist auf Art. 53 Abs. 1, 62 AEUV, d.h. auf die Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit gestützt, und auf eine Mindestharmonisierung angelegt, „sollte ... die Mitgliedstaaten [also] nicht daran hindern, strengere Bestimmungen zum Zwecke des Verbraucherschutzes beizubehalten oder einzuführen.“<sup>3</sup> Regelungsadressaten sind (grundsätzlich) alle natürlichen und juristischen Personen, die

<sup>1</sup> BT-Drucks. 18/11627 v. 22.03.2017.

<sup>2</sup> RL (EU) 2016/97, ABl. Nr. L 26 v. 02.02.2016, S.19.

<sup>3</sup> RL (EU) 2016/97 (Erwägungsgrund Nr. 3).

Versicherungsprodukte vertreiben, d.h. – anders als bisher – nicht nur Versicherungsvermittler (Versicherungsvertreter und -makler), sondern auch Versicherungsunternehmen (Direktvertrieb), Reisebüros, die Reiseversicherungen verkaufen, Internetportale, die so wie bspw. check-24<sup>4</sup> Produkt- und Preisvergleiche anbieten und den Abschluss von Versicherungen möglich machen, usw.

Die Richtlinie sieht u.a. vor, dass Versicherungsvertreiber

- bestimmte berufliche und organisatorische Mindestanforderungen erfüllen und insb. über angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten verfügen müssen (Art. 10 Abs. 1),
- gegenüber ihren Kunden „stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln“ (Art. 17 Abs. 1) und
- umfangreiche Informationspflichten und, im Falle einer Beratung, bestimmte Beratungsstandards erfüllen müssen (Art. 18 ff.).

Die Bundesregierung hat im Kern eine 1:1 Umsetzung der Richtlinie vorgeschlagen, wollte aber über die Richtlinie hinaus, wie

---

<sup>4</sup> Dazu: OLG München, Urt. v. 06.04.2017 (noch nicht veröffentlicht); LG München, FD-VersR 2016, 379708.

im Koalitionsvertrag zwischen CDU/CSU und SPD vereinbart, auch noch die Honorarberatung stärken,<sup>5</sup> die gegenüber provisionsbasierter Beratung in der Tat den Vorteil hat, dass sich Versicherungsvermittler und/oder -berater nicht von Provisionsinteressen sondern eher vom bestmöglichen Interesse ihrer Kunden leiten lassen (kein *principal-agent*-Problem). Die Bundesregierung wollte die Honorarberatung allerdings vor allem durch ein (im Lichte der Berufsfreiheit angreifbares) Honorarannahmeverbot (sic!) für Versicherungsvermittler stärken, das eine klare Trennung zwischen den Berufsbildern bei provisions- und honorarbasierter Beratung gewährleisten sollte. Der Bundestag hat dieses Honorarannahmeverbot für Versicherungsvertreiber und -makler mit Recht gestrichen. Es hätte dazu geführt, dass keiner der 225.295 Versicherungsvermittler mehr Honorare hätten vereinbaren können und dass nur noch die 321 in der Bundesrepublik Deutschland registrierten Versicherungsberater gegen Honorar hätten beraten dürfen.<sup>6</sup>

Konzentriert man sich auf die Umsetzung der Richtlinienvorgaben, so stellt man fest,

---

<sup>5</sup> BT-Drucks. 18/11627 v. 22.03.2017, S.1.

<sup>6</sup> Statistik (01.07.2017) lt.

<https://de.statista.com/statistik/daten/studie/38425/umfrage/versicherungsberater-und-versicherungsvermittler-in-deutschland/>.

dass die Bundesrepublik Deutschland Art. 20 Abs. 1 der RL 2016/97 nicht richtig umgesetzt haben dürfte: Nach Art. 20 Abs. 1 ermittelt der Versicherungsvertreiber vor Abschluss eines Versicherungsvertrags anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse und erteilt dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann (Satz 1). Jeder angebotene Vertrag muss den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden hinsichtlich der Versicherung entsprechen (Satz 2). Die Pflicht zur Ermittlung der Kundenwünsche und -bedürfnisse findet sich im Umsetzungsgesetz nicht wieder. Die Bundesregierung geht vielmehr davon aus, dass „nach §§ 6 Abs. 1, 61 Abs. 1 VVG bereits die Verpflichtung besteht, dass die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers zu erfragen sind und [dass] ein darauf abgestimmter Rat zu erteilen ist.“<sup>7</sup> Das Problem besteht indes darin, dass §§ 6 Abs. 1, 61 Abs. 1 VVG nur greifen, wenn ein besonderer Beratungsanlass besteht. Ist das nicht der Fall, so ist nicht gewährleistet, dass die (bspw. im Direktvertrieb über das Internet) vertriebenen

Versicherungen den Kundenwünschen und -bedürfnissen entsprechen müssen.

Diskutiert wird außerdem über die Regelung sog. *Versicherungsanlageprodukte*, bei denen der Versicherungsvertreiber zu zusätzlichen Informationen (§ 7b VVG 2018) und, im Falle einer Beratung, zu anleger- und objektgerechter Beratung verpflichtet ist (§ 7c VVG 2018). Bei der Definition des Versicherungsanlageprodukts hält sich der Gesetzgeber zwar an die Richtlinie: Er verzichtet auf eine eigene Begriffsbestimmung und spricht in § 7b Abs. 1 VVG 2018 von „Produkten, die Versicherungsanlageprodukte i.S. von Art. 2 Abs. 1 Nr. 17 der Richtlinie (EU) 2016/97 sind“. Er sorgt dadurch jedoch keineswegs für Rechtssicherheit. Konsens besteht zwar darüber, dass fondsgebundene Lebensversicherungen unter diese Definition fallen; ungeklärt ist jedoch, ob sie auch konventionelle Kapitallebensversicherungen erfasst.<sup>8</sup> Da es allein in der Bundesrepublik Deutschland 22,2 Mio. solcher Kapitallebensversicherungen gibt (Bestand zum 31.12.2015), ist das bemerkenswert. Dafür, dass es sich um Versicherungsanlageprodukte handelt, spricht, dass auch die Leistungen in der Kapitallebensversiche-

---

<sup>7</sup> BT-Drucks. 18/11627, S.42.

---

<sup>8</sup> Dagegen: *Reiff/Köhne*, VersR 2017, 649; *Bürkle*, VersR 2017, 331; vgl. auch: *Baroch-Castellvi*, VersR 2017, 129.

nung – wie in der Definition angelegt – kurs- und kapitalmarktabhängig sind, und dass man sie nur mit erheblichem Begründungsaufwand (teleologische Reduktion; extensive Interpretation der Ausnahmen)<sup>9</sup> aus der Definition herauslösen könnte. Dementsprechend geht die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) mit Recht davon aus, dass die Kapitallebensversicherung grundsätzlich ein Versicherungsanlageprodukt ist – auch wenn letztlich das Versicherungsunternehmen entscheiden müsse. Da auch die BaFin die RL 2017/97 nicht authentisch interpretieren kann, wird am Ende des Tages nur der Europäische Gerichtshof für Rechtssicherheit und -klarheit sorgen können.

**Frankfurter Institut für das Recht der Europäischen Union**

[fireu@euroap-uni.de](mailto:fireu@euroap-uni.de)

<http://www.fireu.de>

---

<sup>9</sup> Exemplarisch: *Reiff/Köhne*, a.a.O.