

## Stellungnahme

zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb

an das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie

12. Dezember 2016

Kontakt:  
Cordula Nocke  
Tel.: 030 2462596-15  
[cordula.nocke@bfach.de](mailto:cordula.nocke@bfach.de)



## Inhalt

	Seite
1 Einführung	3
1.1 Banken und Händler sind keine hauptberuflichen Versicherungsvermittler	3
1.2 Automobilhandel als unverzichtbarer Vertriebskanal für die Kernprodukte Fahrzeug und Finanzierung sowie für ergänzende Versicherungen	4
2 IDD als Fortschreibung der IMD umsetzen	4
2.1 Anerkannte deutsche Regelungen für produktakzessorische Versicherungsvermittler beibehalten (zu RefE, Artikel 1: §§ 34d Abs. 5 und Abs. 7 GewO-E)	5
2.2 Verantwortungs- und Haftungsübernahme in der Vermittlungskette beibehalten (zu RefE, Artikel 1: §§ 34d Abs. 5 und Abs. 6 GewO-E)	6
2.3 Ausschließlichkeitsvermittler / vertraglich gebundener Vermittler darf künftig im Auftrag eines oder mehrerer Versicherer tätig sein (zu RefE, Artikel 1: § 34d Abs. 6 GewO-E)	7
2.4 Berufliche Qualifikation: Richtlinienvorgaben 1:1 umsetzen (zu RefE: Artikel 1: §§ 34d Abs. 8, 34e Abs. 1 Nr. 2c) GewO-E)	7
2.4.1 Angemessene Qualifikation – in Abhängigkeit vom Vermittler-Typ und nur für die tatsächlich vermittelten Produkte (zu RefE: Artikel 1: § 34d Abs. 8 Satz 1 GewO-E)	8
2.4.2 Eine formalisierte und institutionalisierte jährliche Weiterbildung von 15 Stunden oder mehr nur für Voll-Vermittler mit umfassendem Produktportfolio (zu RefE: Artikel 1: § 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E)	9
2.4.3 Versicherungsunternehmen und Banken stellen kontinuierliche Aus- und Fortbildung für produktakzessorische Vermittler sicher (zu RefE: Artikel 1: § 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E)	10



## 1 Einführung

Der Bankenfachverband vertritt die Interessen der Kreditbanken in Deutschland. Seine Mitglieder sind die Experten für die Finanzierung von Konsum- und Investitionsgütern wie Kraftfahrzeugen aller Art. Die Kreditbanken haben rund 170 Milliarden Euro an Verbraucher und Unternehmen ausgeliehen und fördern damit Wirtschaft und Konjunktur. Rund ein Drittel aller privaten Haushalte nutzt regelmäßig Ratenkredite, um Konsumgüter zu bezahlen. Mehr als jeder zweite Ratenkredit stammt dabei von den Kreditbanken.

Kraftfahrzeuge sind die wichtigsten Finanzierungsgüter, jeder zweite Ratenkredit dient der Anschaffung eines Neu- oder Gebrauchtwagens. In 2015 haben die Kreditbanken rund zwei Millionen Kraftfahrzeuge per Kredit finanziert.

Der Referentenentwurf zur deutschen Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) betrifft sowohl das Geschäft der Kreditbanken als auch der mit ihnen kooperierenden Händler am Point-of-Sale. Angesichts des umfangreichen Referentenentwurfs beschränken wir unsere Ausführungen auf die für unsere Mitgliedsinstitute und deren Kooperationspartner relevanten Aspekte und Vorschriften.

### 1.1 Banken und Händler sind keine hauptberuflichen Versicherungsvermittler

Die Kreditbanken bieten ihren Kunden als Ergänzung zum Kredit Versicherungen an, welche im Hinblick auf das finanzierte Konsum- oder Investitionsgut (z. B. Kraftfahrzeug) oder den Kredit einen zusätzlichen Versicherungsschutz bieten (z.B. Kraftfahrzeugversicherungen zur Abdeckung des Verlustes oder der Beschädigung des Fahrzeuges; Kreditschutzversicherungen zur Absicherung der Rückzahlung des Kredits im Falle unvorhersehbarer Ereignisse wie Tod oder Arbeitslosigkeit). Dabei handelt es sich um einfache und standardisierte Basis-Versicherungsprodukte. Die Kreditbanken werden regelmäßig als Vermittler für ein Versicherungsunternehmen tätig.

Vermittelt ein Händler am Point-of-Sale den Kredit zur Finanzierung eines Konsumgutes (z. B. Automobilhändler beim Erwerb eines Kfz), wird er als Kreditvermittler und als Versicherungsvermittler tätig. Hierbei handelt der Händler entweder als Versicherungsvermittler für ein Versicherungsunternehmen oder als ein weiterer Vermittler für das Kreditinstitut, welches seinerseits Vermittler für ein Versicherungsunternehmen ist. In diesem Falle sind in die Versicherungsvertriebskette zwischen Versicherungsunternehmen und Kunde zwei Vermittler (Kreditinstitut = Obervermittler, Händler = Untervermittler) einbezogen. Der Händler ist nach geltendem deutschen Recht entweder produktakzessorischer Versicherungsvermittler (§ 34d Abs. 3 und Abs. 9 GewO)



oder Ausschließlichkeitsvermittler / vertraglich gebundener Vermittler (§ 34d Abs. 4 GewO).

Der Abschluss der durch Kreditinstitut und Händler vermittelten Versicherungen ist für den Kunden freiwillig und nicht Voraussetzung für den Erwerb des Konsum- und Investitionsguts oder für die Gewährung des Kredits. Vielmehr entspricht es den heutigen Kundenwünschen, Konsum- und Investitionsgüter sowie dazu gehörige Finanz-, Versicherungs- sowie sonstige Dienstleistungen im Rahmen eines One-Stop-Shops – also an einem Anlaufpunkt und aus einer Hand – zu erwerben.

### **1.2 Automobilhandel als unverzichtbarer Vertriebskanal für die Kernprodukte Fahrzeug und Finanzierung sowie für ergänzende Versicherungen**

Vor allem im Automobilbereich ist der Absatz von Neu- und Gebrauchtfahrzeugen über den Autohandel ohne Finanzierungen, Versicherungen sowie sonstige Dienstleistungen rund um das Fahrzeug nicht denkbar. Für die meisten Verbraucher ist das Automobil die wichtigste und teuerste Anschaffung im Leben – gleich nach der Wohnimmobilie. Folglich ist hier der Finanzierungsbedarf am größten, das Auto ist das bedeutendste Finanzierungsobjekt im Konsumgüterbereich.

Neben den Kernprodukten Automobil und Finanzierung erwarten die Kunden weitere mobilitätsschaffende und mobilitätssichernde Dienstleistungen rund um das Fahrzeug. Gemäß dem Motto „follow the car“ bietet der Autohandel daher akzessorische Versicherungs-, Wartungs- und Servicedienstleistungen wie Kfz-Haftpflicht, Kfz-Kasko, Garantieverlängerungen, Schutzbriefe, Ratenabsicherungen an, um der Kundennachfrage nach einem „Komplettangebot“ aus Auto, Kredit und Versicherung zu entsprechen. Damit ersparen Versicherungsangebote am Point of Sale dem Kunden Zeit und Mühe bei der Suche nach den passenden Tarifen für das neue Auto. Parallel zum Fahrzeugkauf und der Finanzierung liegt der Versicherungsschutz unmittelbar vor, und die Anmeldung verzögert sich nicht. Zudem unterstützt das One-Stop-Shopping mit sämtlichen Produkt- und Serviceleistungen die oftmals lange und vertrauensvolle Bindung des Kunden an sein Autohaus. Nur so können mittelständische Automobilhäuser im Wettbewerb bestehen.

## **2 IDD als Fortschreibung der IMD umsetzen**

Der Bankenfachverband sieht die Umsetzung der IDD als Chance, den Rechtsrahmen für Versicherungsvermittlung in Deutschland zu optimieren. Dies sollte dadurch geschehen, dass die IDD unter Anwendung der **Grundsätze der Verhältnismäßigkeit und Proportionalität** (IDD, Erwägungsgrund 72) in nationales Recht transferiert und der den Mitgliedstaaten durch die **Richtlinienoptionen eingeräumte gesetzgeberische Hand-**



**lungsspielraum** dazu genutzt wird, auf den bewährten deutschen Strukturen im Bereich der Versicherungsvermittlung aufzubauen.

Die IDD hat den Rechtsrahmen in denjenigen Bereichen vervollständigt, welche von der Versicherungsvermittlungsrichtlinie (IMD) bislang nicht reguliert waren (z. B. Erweiterung des Anwendungsbereichs auf den Erst- bzw. Rück-Versicherungsvertrieb und auf Vergleichsportale; Sonderregelungen für Versicherungsanlageprodukte; Weiterbildungsverpflichtung für Voll-Vermittler). Allein in diesen Bereichen ist eine nationale Umsetzung erforderlich, die insbesondere im Bereich der beruflichen Aus- und Fortbildung 1:1 erfolgen sollte.

Im Übrigen können das bisherige auf der IMD beruhende deutsche Regelwerk und die bewährten deutschen Vertriebsstrukturen erhalten bleiben. Denn für den über die IMD und die entsprechende deutsche Umsetzung regulierten Bereich der Versicherungsvermittlung enthält die IDD im Vergleich zur IMD lediglich marginale Neuerungen. Daher besteht auch nur ein geringer Anpassungsbedarf im deutschen Recht. Das deutsche Recht erfüllt bereits den Großteil der auch von der IDD verlangten Standards und enthält in einigen Punkten sogar strengere Vorschriften (z. B. bei der deutschen Vermittlerqualifikation).

## **2.1 Anerkannte deutsche Regelungen für produktakzessorische Versicherungsvermittler beibehalten**

(zu RefE, Artikel 1: §§ 34d Abs. 5 und Abs. 7 GewO-E)

Der produktakzessorische Versicherungsvermittler des bisherigen deutschen Rechts und der Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit in der IDD entsprechen sich hinsichtlich ihrer Tätigkeit und der von ihnen vertriebenen Versicherungsprodukte sowie der an sie gestellten gesetzlichen Anforderungen.

Aufgrund dieser Gleichartigkeit begrüßen wir es ausdrücklich, dass der Referentenentwurf die **erprobten und anerkannten Regelungen für produktakzessorische Vermittler** beibehalten und den **Besonderheiten der Versicherungsvermittlung durch Händler am Point-of-Sale** Rechnung tragen will (§§ 34d Abs. 5 und Abs. 7 GewO-E). Diese Vorgehensweise entspricht der Intention des EU-Richtliniengebers, Unterschiede der Vertriebskanäle zu berücksichtigen und kleine und mittlere Versicherungsvertreiber nicht zu belasten (IDD, Erwägungsgründe 17 und 72).

**Allerdings sollte der in § 34d Abs. 7 Nr. 3 GewO-E enthaltene Schwellenwert für die Jahresprämie in Entsprechung zur IDD auf 600 EURO angehoben werden.** Dies schafft einerseits einen Gleichklang zu den in § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO-E geplanten Vorgaben. Andererseits entspricht die moderate Anhebung um 100 EURO auch der allge-



meinen Markt- und Preisentwicklung in diesem Bereich seit Einführung der Vorschrift mit Umsetzung der IMD im Jahre 2007.

## **2.2 Verantwortungs- und Haftungsübernahme in der Vermittlungskette beibehalten**

(zu RefE, Artikel 1: §§ 34d Abs. 5 und Abs. 6 GewO-E)

Wir begrüßen es ausdrücklich, dass auch im künftigen deutschen Recht für produktakzessorische Vermittler normiert werden soll, dass die jeweils beauftragenden Versicherungsunternehmen oder beauftragenden Versicherungsvermittler die angemessene berufliche Qualifizierung der mit ihnen kooperierenden produktakzessorischen Vermittler sicherstellen (§ 48 Abs. 2 VAG-E, § 34d Abs. 5 GewO-E).

Des Weiteren begrüßen wir die geplanten Vorgaben für den Bereich der Ausschließlichkeitsvermittlung, nach denen es zulässig bleiben soll, dass vertraglich gebundene Vermittler vom Versicherungsunternehmen registriert und die Eintragungsvoraussetzungen wie beispielsweise die berufliche Qualifikation von diesen sichergestellt und die uneingeschränkte Haftung übernommen werden können (§ 48 Abs. 2 und 2a VAG-E, § 34d Abs. 6, 8, 9 GewO-E).

Das bereits der IMD und darauf aufbauend dem bisherigen deutschen Recht immanente System der grundsätzlichen Haftungs- und Verantwortungsübernahme innerhalb einer Vermittlungskette hat sich bewährt. Es entspricht zudem den IDD-Vorschriften zur Eintragung von Versicherungsvermittlern durch ein Versicherungsunternehmen oder einen anderen Vermittler sowie zu den Verantwortlichkeiten und Pflichten innerhalb einer Vermittlungskette (IDD, Artikel 3 Absatz 1, Unterabsätze 4, 5, 6). Danach können Versicherungsvermittler unter der Verantwortung von Versicherungsunternehmen oder anderen Vermittlern tätig sein und von diesen eingetragen werden (IDD; Artikel 3 Absatz 1 Unterabsätze 4 und 5). Hierbei setzt die IDD für eine Eintragung eine angemessene berufliche Qualifikation voraus (IDD, Artikel 10). Bei einer Haftungs- und Verantwortungsübernahme innerhalb einer Vermittlungskette müssen grundsätzlich die **Versicherungsunternehmen oder die anderen Vermittler prüfen**, ob die **Kenntnisse und Fähigkeiten** der betreffenden Vermittler den **gesetzlichen Anforderungen entsprechen** und ihnen gegebenenfalls **eine den vertriebenen Produkten angemessene Aus- und Fortbildung anbieten**.



### **2.3 Ausschließlichkeitsvermittler / vertraglich gebundener Vermittler darf künftig im Auftrag eines oder mehrerer Versicherer tätig sein** (zu RefE, Artikel 1: § 34d Abs. 6 GewO-E)

Allerdings erfordert die IDD eine **Anpassung der deutschen Definition des Ausschließlichkeitsvermittlers** (IDD: vertraglich gebundener Vermittler).

Während das deutsche Recht bislang davon ausgeht, dass der Ausschließlichkeitsvermittler im Auftrag eines Versicherers oder bei nicht konkurrierenden Versicherungsprodukten im Auftrag auch mehrerer Versicherer handeln kann, umschreibt die IDD den vertraglich gebundenen Vermittler als einen Vermittler, der vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherern zu tätigen (IDD, Erwägungsgrund 17). Im Vergleich zur bisherigen deutschen Rechtslage kann ein vertraglich gebundener Vermittler gemäß IDD auch für mehrere Versicherungsunternehmen und Obervermittler tätig werden. Die Einschränkung, dass in diesem Fall die Versicherungsprodukte nicht miteinander in Konkurrenz stehen dürfen, ist in der IDD nicht enthalten und folglich auch im künftigen deutschen Recht zu streichen.

Die Novellierung der Definition des Ausschließlichkeitsvermittlers / vertraglich gebundenen Vermittlers würde überdies mehr Flexibilität für die Rechtsanwender am Markt schaffen und den Wettbewerb sowohl im Verhältnis der Versicherungsunternehmen / Obervermittler untereinander als auch im Verhältnis zum Kunden erhöhen. Der Kunde könnte von einer größeren Angebotsvielfalt profitieren als bislang wegen des Verbotes der Produktkonkurrenz. Die Haftungsübernahme der Versicherungsunternehmen / Obervermittler trägt dem Kunden- und Verbraucherschutz auch hinreichend Rechnung.

### **2.4 Berufliche Qualifikation: Richtlinienvorgaben 1:1 umsetzen** (zu RefE: Artikel 1: §§ 34d Abs. 8, 34e Abs. 1 Nr. 2c) GewO-E)

§ 34d Abs. 8 GewO-E enthält die geplanten Vorgaben zur beruflichen Aus- und Fortbildung. Im Hinblick auf die Fortbildung kann das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie gemäß § 34e Abs. 1 Nr. 2 c) GewO-E darüber hinaus eine Rechtsverordnung erlassen, die Einzelheiten zur Verpflichtung zur regelmäßigen Fortbildung und deren Inhalten sowie zur Überwachung der Fortbildungsverpflichtung normieren soll.

**Wir sprechen uns ausdrücklich dafür aus, die Vorschriften der IDD zur beruflichen Aus- und Fortbildung 1:1 in das nationale Recht zu übernehmen.**



#### **2.4.1 Angemessene Qualifikation – in Abhängigkeit vom Vermittler-Typ und nur für die tatsächlich vermittelten Produkte**

(zu RefE: Artikel 1: § 34d Abs. 8 Satz 1 GewO-E)

Die IDD verlangt **angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten** der Versicherungsvertrieber (IDD, Artikel 10, Absatz 1). Die Anforderungen, die an die Kenntnisse und Fertigkeiten gestellt werden, sind hierbei **an die spezielle Tätigkeit** der Versicherungsvertrieber (z. B. Voll-Vermittler, Vermittler in Nebentätigkeit) und die von ihnen **vertriebenen Produkte** (z. B. Komplexität, Anzahl) anzupassen (Artikel 10 Absatz 2 Unterabsatz 4).

**§ 34d Abs. 8 Satz 1 GewO-E** greift die Vorgabe in dem Tatbestandsmerkmal „für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation“ auf und entspricht damit weitgehend der IDD-Vorgabe und dem bisherigen deutschen Recht. Wir begrüßen diesen Regulierungsansatz, trägt er doch dem Bemühen unserer Verbandsmitglieder und der mit diesen kooperierenden Versicherungsunternehmen sowie Händler am Point-of-Sale Rechnung, im Bereich der beruflichen Qualifizierung professionell mit den Bedürfnissen und Erwartungen des Kunden umzugehen.

Da es sich bei „**angemessene Qualifikation**“ um einen **unbestimmten Rechtsbegriff** handelt, plädieren wir dafür, bei der Auslegung dafür Sorge zu tragen, dass die beruflichen Anforderungen an die **Art und den Umfang der jeweiligen Vermittlungstätigkeit** sowie an die **vertriebenen Produkte** angepasst werden. Ein Vermittler muss Wissen und Qualifikation nur und ausschließlich für diejenigen Versicherungen haben, die er tatsächlich vermittelt, und auch nur in dem Umfang, in dem er vermittelt. Vertriebt ein **produktakzessorischer Vermittler** nur bestimmte Kategorien von Versicherungen oder nur einfache und standardisierte Versicherungen, ist es nicht erforderlich, dass er Kenntnisse und Qualifikation für alle denkbaren Produktkategorien haben muss und dass er sich vollumfänglich qualifizieren muss. Jede andere Regelung bzw. Auslegung würde gesetzliche Wertungswidersprüche provozieren und in der Praxis die bewährten Vertriebsstrukturen massiv beeinträchtigen.

Dies gilt auch und insbesondere für die **Vermittlung von Versicherungen am Point-of-Sale**. Hier dürfen Qualifikationsanforderungen nicht dazu führen, dass jeder Automobil- oder Einzelhändler künftig eine umfassende Ausbildung zum Versicherungsvertrieber absolvieren muss. Eine solche Ausbildung würde Kenntnisse und Fertigkeiten über Versicherungsprodukte einschließen, welche der Händler nicht vermittelt (z. B. Hausratversicherungen, Wohngebäudeversicherungen, Krankenversicherungen, Riester-Rente). Händler sollten aber nicht mit sachfremdem Wissen zu unterschiedlichsten Versicherungen auf dem Markt belastet werden, da dem damit verbundenen wirtschaftlichen und organisatorischen Aufwand kein Kundennutzen gegenübersteht.





#### **2.4.2 Eine formalisierte und institutionalisierte jährliche Weiterbildung von 15 Stunden oder mehr nur für Voll-Vermittler mit umfassendem Produktportfolio** (zu RefE: Artikel 1: § 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E)

**§ 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E** normiert die Fortbildungspflichten für Versicherungsvertreiber. Danach sollen sich sowohl hauptberufliche (§ 34d Abs. 1 und 2 GewO-E) als auch nebenberufliche Vermittler (§ 34d Abs. 5 und 6 Satz 1 Nr. 1 GewO-E) künftig in einem Umfang von 15 Stunden jährlich weiterbilden.

Automobil- und Einzelhändler werden nebenberuflich entweder als produktakzessorische Vermittler (§ 34d Abs. 5 GewO-E) oder als Ausschließlichkeitsvermittler (§ 34d Abs. 6 Satz 1 Nr. 1 GewO-E) tätig. Mithin müssten sie sich jährlich 15 Stunden fortbilden.

**Die IDD gibt für nebenberufliche Versicherungsvermittler eine solche Fortbildungspflichtung mit einer jährlichen Anzahl von 15 Stunden nicht vor.** Vielmehr differenziert die IDD hinsichtlich der beruflichen Anforderungen nach der Kategorie der Vertreter. Während angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten – also eine grundsätzliche berufliche Qualifizierung bzw. Ausbildung – für alle Vertreter erforderlich sind (Artikel 10 Absatz 1), ist der **Anwendungsbereich der Weiterbildungsvorgaben auf Voll-Versicherungsvermittler und deren Angestellte sowie auf Angestellte von Versicherern beschränkt.** Andere Vermittlergruppen wie der nebenberufliche, der produktakzessorische oder der gebundene Vermittler sind von der obligatorischen jährlichen Weiterbildung nicht erfasst (IDD, Artikel 10 Absatz 2 Unterabsätze 1 und 2). Um diese Vermittlergruppen nicht unnötig zu belasten, sollten diese daher von der Pflicht zur jährlichen Weiterbildung von 15 Stunden oder mehr ausgenommen werden.

**Daher fordern wir, die IDD-Fortbildungsvorgaben 1:1** und unter Berücksichtigung des Verhältnismäßigkeits- und Proportionalitätsgrundsatzes (IDD, Erwägungsgrund 72) **in deutsches Recht umzusetzen.** Wie von der IDD vorgegeben, sollte die formalisierte und institutionalisierte Weiterbildung mit der Mindeststundenzahl von 15 Stunden jährlich ausschließlich den Voll-Vermittlern und deren Angestellten sowie den Angestellten von Versicherungsunternehmen auferlegt werden.



### **2.4.3 Versicherungsunternehmen und Banken stellen kontinuierliche Aus- und Fortbildung für produktakzessorische Vermittler sicher**

(zu RefE: Artikel 1: § 34d Abs. 8 Satz 2 GewO-E)

Insbesondere für **produktakzessorische Versicherungsvermittler** würde die geplante jährliche Fortbildung von mindestens 15 Stunden mit den damit verbundenen Kontrollen in keinem Verhältnis zur übernommenen Vermittlungsaufgabe stehen, sondern nur einen erhöhten wirtschaftlichen und organisatorischen Aufwand bedeuten. So vermitteln Automobil- und Einzelhändler nur eine eingeschränkte Anzahl einfacher und standardisierter Basis-Versicherungen, deren Produkteigenschaften und rechtliche Rahmenbedingungen sich äußerst selten ändern. Beispielsweise kennen Automobilkäufer Zweck, Funktionsweise und Eigenschaften einer Kfz-Haftpflichtversicherung oder einer Kasko-Versicherung, und die vertraglichen Besonderheiten ändern sich nicht in dem Maße, dass sie eine jährliche Weiterbildung von mindestens fünfzehn Stunden rechtfertigen würden. Ferner sind die Bedingungen für Kfz-Haftpflichtversicherungen im Pflichtversicherungsgesetz verankert und werden nicht hiervon abweichend vereinbart. Eine Überregulierung bei der jährlichen Fortbildung könnte dazu führen, dass der Handel die Vermittlung von Versicherungen einstellt und damit ein seit Jahrzehnten etablierter und von den Kunden erwarteter und genutzter Vertriebsweg entfällt.

Darüber hinaus arbeiten Händler unter Aufsicht und Verantwortung der mit ihnen kooperierenden Banken (Obervermittler) und Versicherungsunternehmen. Diese tragen aus eigenem Interesse für die versicherungsfachlichen und rechtlichen Kenntnisse des Händlers Sorge. Als Produktlieferanten und Vertriebspartner schulen sie die Händler fortlaufend bezogen auf die konkrete Versicherungsproduktpalette, die rechtlichen Rahmenbedingungen und die kundenorientierte Beratung. Keine externe Schulungsorganisation (z. B. IHKs) kann diese fokussierte berufliche Qualifizierung ersetzen. Externe Schulungsorganisationen haben eher den umfassend tätigen Voll-Vermittler im Blick, der eine komplexe Gesamtpalette an Versicherungen vertreibt. Qualifizierungsmaßnahmen für bestimmte Versicherungsprodukte (z. B. Kfz-Versicherungen) kann sinnvollerweise nur die jeweilige Branche erbringen.

Berlin, 12. Dezember 2016

gez. Cordula Nocke  
Referatsleiterin Recht