

Versicherungsvermittlung durch Banken und Sparkassen sowie im Strukturvertrieb

Dr. Markus Jacob, Rechtsanwalt, Köln

A. Das neue Versicherungsvermittlungsrecht

Mit mehr als 2-jähriger Verspätung wurde mit dem am 22.05.2007 in Kraft getretenen Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts¹ die EU-Richtlinie über Versicherungsvermittlung² in nationales Recht umgesetzt. Mit diesem Gesetzesvorhaben, welches zu umfassenden Änderungen der Gewerbeordnung, des Versicherungsvertragsgesetzes und des Versicherungsaufsichtsgesetzes geführt hat, wird erstmals der Bereich der Versicherungsvermittlung einer gesetzlichen Regelung zugeführt. Unter dem Postulat der Qualitätssteigerung im Bereich der Versicherungsvermittlung stehen dabei neben der (zivil-) rechtlichen Ausgestaltungen der Rechtsbeziehung des Versicherungsvermittlers zum (potentiellen) Versicherungsnehmer insbesondere in Form von Beratungs- und Dokumentationspflichten (öffentlich-rechtliche) Zulassungsvoraussetzungen zu diesem Berufszweig im Vordergrund.

B. Der Ausschließlichkeitsvertreter im Sinne von § 34 d Abs. 4 GewO

Nach den in der Gewerbeordnung verankerten Neuregelungen zur Vermittlung von Versicherungsverträgen bedarf der gewerbsmäßige Vermittler grundsätzlich der Erlaubnis der zuständigen Industrie- und Handelskammer (§ 34 d Abs. 1 GewO), wobei im Erlaubniserteilungsverfahren insbesondere Nachweise zur Sachkunde und zum Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung zu erbringen sind (§ 34 d Abs. 1 i.V.m. Abs. 2 Nr. 3 und 4 GewO). Hiervon sieht § 34 d Abs. 4 GewO eine Ausnahme für den Ausschließlichkeitsvertreter, also den an ein oder, wenn die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz stehen, mehrere Versicherungsunternehmen³ gebundenen Vermittler vor, sofern durch das oder die Versicherungsunternehmen für ihn die uneingeschränkte Haftung aus seiner Vermittlertätigkeit übernommen wird. Damit steht für den Vertriebsbereich der Banken und Sparkassen, die generell nur Produkte eines Versicherungskonzerns vertreiben, und auch der sogenannten Strukturvertriebe, sofern diese ebenfalls an einen Versicherungskonzern gebunden sind, die Möglichkeit der erlaubnisfreien Versicherungsvermittlung offen. Aus den damit im Zusammenhang stehenden Rechten und Pflichten des Vermittlungsunternehmens einerseits und der Versicherungsunternehmen andererseits ergeben sich diverse Fragestellungen.

I. Qualifizierung des gebundenen Versicherungsvermittlers und seiner Mitarbeiter

Bei einer Vermittlung von Versicherungsverträgen durch Mitarbeiter von Banken und Sparkassen bzw. Strukturvertrieben ist Versicherungsvermittler im gesetzestechnischen Sinne die juristische Person, in deren Namen der jeweilige Mitarbeiter handelt. Erfolgt die Vermittlung nicht ausschließlich für ein Versicherungsunternehmen bzw. einen Versicherungskonzern, verlangt § 34 d Abs. 2 Nr. 4, 2. Halbsatz GewO einen Sachkundenachweis durch eine angemessene Zahl von bei der juristischen Person beschäftigten, zur Vertretung berechtigten Personen, denen die Aufsicht über die unmittelbar mit der Vermittlung von Versicherungen befassten Personen übertragen ist. Demgegenüber ist für das gebundene Vermittlungsunternehmen keinerlei Qualifizierungsnachweis vorgesehen. In diesem Bereich ist die Verantwortung für eine ausreichend qualifizierte Versicherungsvermittlung auf das jeweilige Versiche-

¹ Bundesgesetzblatt 2006 I Nr. 63, S. 3232

² Richtlinie 2002/92/EG vom 09.12.2002; Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften vom 15.01.2003, L 9/3

³ Hierbei handelt es sich nicht notwendigerweise, aber doch regelmäßig um mehrere Gesellschaften eines Versicherungskonzerns.

rungsunternehmen verlagert, welches gemäß § 80 Abs. 2 VAG nur mit solchen Versicherungsvermittlern zusammenarbeiten darf, die über eine zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen. Bezieht sich das Vermittlungsunternehmen im Rahmen der Versicherungsvermittlung angestellter Personen⁴, so tritt daneben die sogenannte Angestelltenqualifikation im Sinne von § 34 d Abs. 6 GewO. Danach hat die Vertriebsorganisation als Arbeitgeber dafür Sorge zu tragen, dass ihre Mitarbeiter über eine für die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen.

1. Qualitätssicherung durch Versicherungsunternehmen versus Qualifizierungsverpflichtung des Vermittlungsunternehmens

Die vorbeschriebene, sich aus dem Anstellungsverhältnis ergebende Verantwortung des Vermittlungsunternehmens für seine Mitarbeiter tritt damit neben diejenige des Versicherungsunternehmens, dem mit der Haftungsübernahme gemäß § 34 d Abs. 4 Nr. 2 GewO die Verantwortung für das Verhalten des Versicherungsvermittlers aufgebürdet wird und als Konsequenz dessen die angemessene Qualifikation der in den Vertrieb eingebundenen Personen sicherzustellen hat (§ 80 Abs. 2 VAG). Zur inhaltlichen Ausgestaltung betont die Gesetzesbegründung zu § 34 d Abs. 6 GewO, dass die Angestellten keinen Sachkundenachweis i.S.v. § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO zu erbringen haben. Vielmehr wird dem Arbeitgeber aufgegeben, für eine entsprechende Qualifizierung zu sorgen, beispielsweise durch speziell zugeschnittene interne und externe Schulungen. In der Gesetzesbegründung zu § 80 Abs. 2 VAG wird als Richtschnur die Qualifikation „Versicherungsfachmann/-frau“ herangezogen, wobei allerdings grundsätzlich freigestellt sei, die Ausbildung auf den Bereich der Produkte zu beschränken, die der Vermittler für das Versicherungsunternehmen vertritt.

Insofern ist auffällig, dass die vorbenannten Ausführungen im Rahmen der Gesetzesbegründung zu den Qualitätsstandards, wie sie von dem Vermittlungsunternehmen einerseits und dem Versicherungsunternehmen andererseits einzuhalten sind, nicht vollständig übereinstimmen. Während nämlich das Vermittlungsunternehmen in der Art und Weise der Schulung frei ist, soll die von dem Versicherungsunternehmen sicherzustellende Qualifikation sich - soweit die Produktpalette es erfordert - an der Ausbildung zum/zur Versicherungsfachmann/-frau orientieren. Insofern hätte sinnvollerweise bereits im Gesetzgebungsverfahren eine entsprechende Klarstellung erfolgen sollen. Denn es erscheint undenkbar, dass das Vermittlungsunternehmen als Arbeitgeber der ihm obliegenden Qualifizierung seiner Angestellten nachkommt und dennoch dem Versicherungsunternehmen die Zusammenarbeit mit dem Vermittlungsunternehmen auf Grund dessen unzureichender Qualifikation nach § 80 Abs. 2 VAG untersagt wäre. Im Ergebnis muss es daher als ausreichend angesehen werden, dass - sofern das Vermittlungsunternehmen der Qualifizierungsverpflichtung gegenüber seinen Angestellten nachkommt – das Versicherungsunternehmen sich darauf beschränkt, die Durchführung und das Ergebnis dieser Qualifizierungsmaßnahmen zu kontrollieren.

2. Sachliche Voraussetzungen der Qualifikation

Eine ausreichende Qualifikation des Ausschließlichkeitsvertreters liegt in jedem Falle vor, soweit eine Sachkundeprüfung im Sinne von § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO abgelegt wurde. Hinsichtlich der inhaltlichen Anforderungen beschränkte sich die ursprüngliche Fassung des Entwurfs der VersVermV darauf, auf die Vorgaben des Rahmenstoffplans Versicherungsfachmann/-frau zu verweisen; nach der in Kraft getretenen Fassung vom 15.05.2007 werden die Inhalte der Sachkundeprüfung in der Anlage 1 zu § 1 Abs. 3 Satz 2 VersVermV detailliert aufgelistet. Die Prüfung erfolgt

⁴ dies ist regelmäßig im Banken- und Sparkassenvertrieb der Fall, während Strukturvertriebsorganisationen sich überwiegend

vor der jeweils zuständigen IHK (§ 2 VersVermV), die bei erfolgreicher Ablegung eine Bescheinigung nach Anlage 2 zu § 3 Abs. 8 VersVermV erteilt.

§ 4 VersVermV stellt bestimmte Berufsqualifikationen der Sachkundeprüfung gleich, so u.a den erfolgreichen Abschluss einer Ausbildung als Bank- oder Sparkassenkaufmann/-frau bei mindestens zweijähriger Berufserfahrung im Bereich der Versicherungsvermittlung (§ 4 Abs. 1 Nr. 3 a) VersVermV). Nach der Übergangsregelung des § 19 VersVermV steht auch ein vor dem 01.01.2009 abgelegter Abschluss als Versicherungsfachmann/-frau der erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung gleich. Schließlich sieht § 1 Abs. 4 VersVermV den Nachweis, dass der Vertreter über die erforderlichen fachspezifischen Produkt- und Beratungskennnisse verfügt, auch durch eine hinreichend lange Berufserfahrung als geführt an, indem derjenige, der seit dem 31.08.2000 ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig war, keine Sachkundeprüfung ablegen muss.

Soweit die mit der Versicherungsvermittlung betreuten Personen keine erfolgreich abgelegte Sachkundeprüfung bzw. eine dieser gleichgestellte Qualifikation nachweisen können, stellt sich die Frage nach den inhaltlichen Anforderungen an die erforderliche Qualifizierung der Mitarbeiter des gebundenen Vermittlungsunternehmens. Dabei steht dessen Verpflichtung im Mittelpunkt, seine Mitarbeiter ausreichend in Bezug auf das Versicherungsrecht im allgemeinen und die neu eingeführten Informations- und Dokumentationspflichten im besonderen zu schulen. Die in der Gesetzesbegründung zu § 80 Abs. 2 VAG vorgesehene grundsätzliche Orientierung an der Qualifikation Versicherungsfachmann/-frau einerseits und die sich an diese Qualifikation anlehrende Sachkundeprüfung gemäß § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO andererseits legen es nahe, vom Ansatz her das Profil der durch § 1 VersVermV i.V.m. Anlage 1 konkretisierten Anforderungen an die Sachkundeprüfung heranzuziehen, wobei der Umfang der Schulung am gesetzgeberischen Ziel, dass Versicherungsverträge nur durch angemessen qualifizierte Personen vermittelt werden sollen, auszurichten ist. Auch wenn laut der Gesetzesbegründung zu § 34 d Abs. 6 GewO eine Überprüfung des Wissensstands der Mitarbeiter nicht erforderlich sein soll, vielmehr Schulungen ausdrücklich als ausreichend bezeichnet werden, so ist doch sicherzustellen, dass derartige Schulungen sowohl vom Inhalt als auch vom zeitlichen Umfang her eine Mindestgewähr für eine vertiefte Sachkenntnis der im Bereich Versicherungsvermittlung tätigen Mitarbeiter bieten. Art und Weise der Wissensvermittlung ist seitens des Gesetzgebers freigestellt, so dass auch web-based Trainingsmodule zum Einsatz kommen können, wobei dann allerdings im Hinblick auf den erforderlichen Qualifikationsnachweis eine anschließende Lernstandskontrolle unumgänglich ist. Unter Berücksichtigung der z.T. sehr komplexen Lerninhalte ist es darüber hinaus erforderlich, neben autodidaktischen Elementen auch Seminare mit der Möglichkeit des interaktiven Austauschs durchzuführen.

Das Schulungsprogramm eines Bank- oder Sparkassenangestellten könnte danach wie folgt aussehen:

a) Kundenberatung

aa) Bedarfsermittlung

Der Bedarf des Kunden zum Abschluss von Versicherungsverträgen orientiert sich an den persönlichen Lebensumständen unter Berücksichtigung bereits bestehenden Versicherungsschutzes. Insofern muss der Mitarbeiter - anhand eines Beratungsbogens bzw. computergestützt - die persönlichen Verhältnisse des Kunden sowie die derzeitige Absicherung durch bestehende (gesetzliche oder private) Versicherungen feststellen und anhand eines vorgegebenen Profils etwaige Deckungslücken aufzeigen können.

bb) Lösungsmöglichkeiten

Das Aufzeigen von Lösungsmöglichkeiten zur Deckung der aufgezeigten Versorgungslücken setzt zunächst die Kenntnis der kompletten Produktpalette des Versicherungsunternehmens voraus. Ferner muss der Mitarbeiter in der Lage sein, die für die jeweiligen Versorgungslücken passenden Produkte auszuwählen.

cc) Produktdarstellung und Information

Der Mitarbeiter muss in der Lage sein, die verschiedenen Versicherungsprodukte in ihren wesentlichen Grundzügen darzustellen, insbesondere Unterschiede ähnlicher Produkttypen aufzuzeigen. Dies erfordert Detailkenntnisse zu den versicherten Risiken, zum jeweiligen Leistungsumfang sowie den wesentlichen, in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen enthaltenen Grundlagen, insbesondere zu Beschränkungen und Ausschlüssen.

b) Versicherungsfachliche Grundlagen

aa) Allgemeine Fragen zum Abschluss von Versicherungsverträgen:

- Zustandekommen des Versicherungsvertrags
- Unterscheidung Versicherungsnehmer/versicherte Person/Bezugsberechtigter
- Widerrufsrecht
- Bezugsrecht
- Laufzeit
- (ggf.) Gesundheitsfragen
- vorzeitige Beendigung
- Versicherungsfall
- Höhe der Versicherungsleistungen (garantierte Leistungen, Überschussbeteiligung)

bb) Spartenbezogene Fragestellungen:

(1) Lebensversicherung / Rentenversicherung

(a) Rürup-Rente

- Grundlagenkenntnisse zur gesetzlichen Rentenversicherung („Rentenlücke“)
- Bedarfsberechnung zur privaten Absicherung
- steuerliche Behandlung der Beiträge
- Besteuerung der Rentenzahlungen

(b) Riester-Rente

- sozialversicherungsrechtliche Grundlagen (s. (aa))
- förderfähiger Personenkreis
- Bedarfsberechnung zur privaten Absicherung
- staatliche Zulagen, Sonderausgabenabzug
- Mindesteigenbeitrag und zulagenfähige Höchstbeträge
- Eigenheimfinanzierung
- Besteuerung der Rentenzahlungen

(c) private Rentenversicherung

- Bedarfsberechnung zur privaten Absicherung
- Besonderheiten der Dynamik
- Vorteile eines vorläufigen Versicherungsschutzes
- Voraussetzungen einer Beitragsbefreiung bei vollständiger Erwerbsminderung
- Leistungsvoraussetzungen der Pflegerenten-Zusatzversicherung
- Chancen und Risiken von Fondsbeteiligungen, Möglichkeiten des Anlagewechsels
- steuerliche Behandlung der Beiträge
- Besteuerung der Versicherungsleistungen

(d) Risikolebensversicherung

- Grundlagenkenntnisse zur gesetzlichen Hinterbliebenenversorgung
- Bedarfsberechnung zur privaten Absicherung
- erbschaftsteuerliche Behandlung der Versicherungsleistung

(2) Restschuldversicherung (Kreditlebens-, Arbeitsunfähigkeitszusatz-, Arbeitslosigkeitsversicherung)

- Bedarfsberechnung zur privaten Absicherung
- Verhältnis zwischen Kredit- und Versicherungsvertrag (der Abschluss des Versicherungsvertrags darf nicht als Bedingung für den Kreditvertrag dargestellt werden)
- Unterscheidung Kreditnehmer / Versicherungsnehmer
- Rechtsfolgen des Neuabschlusses einer Restschuldversicherung bei noch laufendem Versicherungsvertrag (Kündigung des laufenden Vertrags; kein Versicherungsschutz aus dem Neuvertrag für bereits eingetretene Versicherungsfälle)
- Wartezeiten
- arbeitsvertragliche Voraussetzungen für die Versicherbarkeit der Arbeitslosigkeit
- Leistungsdauer

(3) Vermögensbildungsversicherung

- Förderfähiger Personenkreis
- Grundstrukturen des Vermögensbildungsgesetzes
- Folgen eines Arbeitsplatzwechsels / des Arbeitsplatzverlustes
- steuerliche Behandlung der Versicherungsleistung

(4) Berufsunfähigkeitsversicherung

- Grundlagenkenntnisse zur gesetzlichen Versorgungssituation („Versorgungslücken“)
- Bedarfsberechnung zur privaten Absicherung der Berufsunfähigkeit
- Voraussetzungen der Berufsunfähigkeit
- steuerliche Behandlung der Beiträge

(5) Unfallversicherung

- Grundlagenkenntnisse der gesetzlichen Unfallversicherung („Versorgungslücke“)
- Bedarfsberechnung zur privaten Absicherung von Unfallfolgen
- Unfall als Leistungsvoraussetzung
- Ausschlüsse

- nicht versicherbarer Personenkreis
- Bemessung des Invaliditätsgrads
- versicherte Leistungen, insbes. Todesfall-, Invaliditätsleistung, Rentenzahlung, Hilfeleistungen

Eine Orientierungshilfe in Bezug auf die Frage, welchen zeitlichen Rahmen die Schulungen der Bank- und Sparkassenmitarbeiter einnehmen sollten, bieten die derzeit bestehenden Angebote von Lehrgängen mit dem Ausbildungsziel Versicherungsfachmann/-frau, die von verschiedenen Anbietern, u.a. dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV e.V.), bereitgehalten werden. Diese 10- bis 12monatigen Studiengänge mit 222 Unterrichtseinheiten (UE) umfassen folgende Module:

1. Kundenberatung und Verkauf	60 UE
2. kaufmännische und rechtliche Grundlagen für den Versicherungsvermittler	24 UE
3. gesetzliche Rentenversicherung	19 UE
4. versicherungsfachliche Grundlagen	
- Lebensversicherung/private Rentenversicherung	24 UE
- Unfallversicherung	8 UE
- Kranken-/Pflegeversicherung	20 UE
- Haftpflichtversicherung	12 UE
- Kraftfahrtversicherung	12 UE
- Hausratversicherung	12 UE
- Gebäudeversicherung	12 UE
- Rechtsschutzversicherung	6 UE
5. Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung	<u>13 UE</u>
	222 UE

Die Nr. 1 – Kundenberatung und Verkauf – ist im Sinne eines optimierten Vertriebs von hoher Bedeutung, weshalb entsprechende Fachkenntnisse vorauszusetzen sind. Hinsichtlich der in Rede stehenden Frage der angemessenen Qualifikation ist dieser Punkt allerdings nur insoweit von Relevanz, als die Bank- und Sparkassenmitarbeiter mit den infolge der Umsetzung des neuen Versicherungsvermittlungsrechts einhergehenden veränderten Beratungsansätzen und Dokumentationspflichten vertraut gemacht werden müssen. Hierfür dürften 4 UE ausreichend sein.

Kaufmännische und rechtliche Grundlagen für den Versicherungsvermittler – Nr. 2 – können angesichts des Angestelltenstatus der Bank- und Sparkassenmitarbeiter unberücksichtigt bleiben.

Kenntnisse zur gesetzlichen Rentenversicherung sind erforderlich, um die im Rahmen einer Beratung zum Thema Altersvorsorge entscheidungserhebliche Versorgungslücke darlegen zu können (19 UE).

Den Schwerpunkt bilden die versicherungsfachlichen Grundlagen, wobei im Banken- und Sparkassenbereich typischerweise die Themen Altersvorsorge, Hinterbliebenenversorgung, Restschuld- und Unfallversicherung im Vordergrund stehen. Von den unter Nr. 4 genannten Modulen sind damit die Lebensversicherung/private Rentenversicherung mit 24 UE sowie die Unfallversicherung mit 8 UE betroffen. Für die nicht separat aufgeführte Restschuldversicherung sind ebenfalls 8 UE in Ansatz zu bringen, und für die Sparten Vermögensbildung, Ausbildung sowie Berufsunfähigkeit je 2 UE, woraus sich eine Gesamt-UE-Anzahl von 46 ergibt.

Die betriebliche Altersversorgung (Nr. 5) gewinnt zunehmend an Bedeutung und ist daher gleichsam einzubeziehen (13 UE).

Folgende UE aus dem Lehrprogramm Versicherungsfachmann/-frau sind damit relevant:

▪ Kundenberatung und Verkauf	4 UE
▪ gesetzliche Rentenversicherung	19 UE
▪ versicherungsfachliche Grundlagen zu den im Finanzbereich vermittelten Versicherungsprodukten	46 UE
• Grundzüge der betrieblichen Altersversorgung	<u>13 UE</u>
	82 UE

Bei 8 UE / Tag ergäbe dies rd. 10 Seminartage, die erforderlich wären, um Bank- und Sparkassenmitarbeiter in Bezug auf die vorbeschriebene, begrenzte Produktpalette entsprechend dem Ausbildungslehrgang zum Versicherungsfachmann/-frau zu schulen. Unter Berücksichtigung der Gesetzesbegründung zu § 34 d Abs. 6 GewO, wonach die angemessene Qualifikation unterhalb der Anforderungen der Sachkundeprüfung zum Versicherungsfachmann/-frau IHK angesiedelt ist, und auch § 80 Abs. 2 VAG nur eine Orientierung an der Qualifikation zum Versicherungsfachmann/-frau verlangt, kann der vorbeschriebene Umfang im angemessenen Rahmen unterschritten werden. Angesichts der Fülle der Unterrichtsinhalte dürften allerdings 40 UE entsprechend 5 Seminartage die untere Grenze darstellen, wobei ein Grundkenntnisstand zum Themenkomplex Kundenberatung und Verkauf vorausgesetzt wird.

Die Verteilung der UE hat sich an den Schwerpunkten der täglichen Beratungsleistung zu orientieren, wobei – aufbauend auf den allgemeinen Fragen zum Abschluss von Versicherungsverträgen - die komplexen Fachfragen zu den einzelnen Versicherungsprodukten im Vordergrund stehen, während hinsichtlich der gesetzlichen Versicherungen im Rahmen der jeweiligen Versicherungssparten vermittelte Grundkenntnisse ausreichen. Zu berücksichtigen sind ferner die neu eingeführten Beratungsansätze und Dokumentationspflichten. Danach könnte der Mitarbeiterausbildung folgendes Profil zu Grunde gelegt werden:

• Allgemeine Fragen zum Abschluss von Versicherungsverträgen	4 UE
• neue Beratungs- und Dokumentationspflichten	4 UE
• Altersvorsorge (incl. gesetzliche Rentenvers.)	12 UE
• Hinterbliebenenversorgung (incl. gesetzliche Hinterbliebenenversorgung)	2 UE
• Restschuldversicherung	6 UE
• Unfallversicherung (inkl. gesetzliche Unfallversicherung)	6 UE
• weitere Versicherungsprodukte (Vermögensbildung, Ausbildung, Berufsunfähigkeit)	<u>6 UE</u>
	40 UE

Für Mitarbeiter, die nur im Vertrieb einzelner Versicherungsprodukte tätig sind, z.B. Unfallversicherung via Callcenter oder Restschuldversicherung, können die vorbeschriebenen Lehrinhalte entsprechend reduziert werden, wobei neben den spartenbezogenen Kenntnissen (jeweils 6 UE bzgl. Unfall- bzw. Restschuldversicherung) Allgemeinwissen zum Abschluss von Versicherungsverträgen sowie die neuen Beratungs- und Dokumentationspflichten (je 4 UE) vermittelt werden müssen. Für die Beispielfälle Unfall- und Restschuldversicherung ergeben sich damit jeweils 14 UE.

Zu dem zeitlichen Rahmen, bis wann diese Qualifizierungsmaßnahmen abgeschlossen sein müssen, treffen die Übergangsregelungen zur Neuregelung des Versicherungsvermittlungsrechts keine ausdrücklichen Aussagen. In

Anlehnung an § 156 Abs. 1 GewO, wonach der erlaubnispflichtige Vermittler, der vor dem 01.01.2007 bereits Versicherungen vermittelt hat, bis zum 01.01.2009 keiner Erlaubnis bedarf, wird man davon ausgehen dürfen, dass auch die Qualifizierungsmaßnahmen im Sinne von § 34 d Abs. 6 GewO bis zu diesem Zeitpunkt abgeschlossen sein müssen. Ein entsprechender Zeitrahmen ergibt sich aus der Übergangsregelung des § 80 b VAG im Hinblick auf die Verpflichtung der Versicherungsunternehmen nach § 80 Abs. 2 VAG, nur mit qualifizierten Vermittlern zusammenzuarbeiten.

3. Berufliche Erfahrung als Substitution eines Qualifizierungsnachweises

Abschließend stellt sich die Frage, ob und in welchem Maße berufliche Erfahrungen der Mitarbeiter von gebundenen Vermittlungsunternehmen Qualitätssicherungsmaßnahmen ergänzen oder sogar überflüssig machen können. Insofern bietet § 1 Abs. 4 VersVermV einen Anknüpfungspunkt, der an Stelle eines Sachkundenachweises eine seit dem 31.08.2000 durchgängige Tätigkeit als Versicherungsvermittler genügen lässt. Insoweit ist allerdings zu beachten, dass Regelungsgegenstand des § 1 VersVermV die Sachkundeprüfung nach § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO ist, der Verordnungsgeber also von dem Leitbild des gewerbsmäßig (§ 34 d Abs. 1 GewO) und damit hauptberuflich tätigen Vermittlers ausgeht: Wer als Vertreter in der Zeit vom 31.08.2000 bis zum Inkrafttreten des Gesetzes durch das ausschließliche Vermitteln von Versicherungen entsprechend umfängliche Erfahrungen sammeln konnte, muss seinen auf diese Weise erworbenen Kenntnisstand nicht durch das Ablegen einer Sachkundeprüfung nachweisen.

Demgegenüber sind Bank- und Sparkassenmitarbeiter regelmäßig nicht ausschließlich, sondern im Rahmen ihrer Tätigkeit im Finanzgewerbe mit der Vermittlung von Versicherungen befasst, verfügen also über eine vergleichsweise geringere praktische Erfahrung als bei ausschließlicher Vermittlungstätigkeit. Entsprechendes gilt auch für in Strukturvertriebe eingebundene Vermittler, sofern sie auch Finanzierungs- und Anlageprodukte vertreiben⁵.

Insoweit ist allerdings zu beachten, dass das Tatbestandsmerkmal der angemessenen Qualifikation i.S.v. § 34 d Abs. 6 GewO und § 80 Abs. 2 VVG unterhalb der Sachkundeprüfung angesiedelt ist, sich insbesondere auf die für das Versicherungsunternehmen vertriebenen Produkte beschränken kann, während die Sachkundeprüfung profunde Kenntnisse in sämtlichen Versicherungsbereichen voraussetzt (vgl. Anlage 1 zu § 1 Abs. 3 Satz 2 VersVermV). Wenn § 1 Abs. 4 VersVermV (E) also eine langjährige hauptberufliche Vermittlungstätigkeit der Sachkundeprüfung gleichstellt, letztere aber umfassende Rechtskenntnisse betreffend sämtliche Versicherungszweige verlangt, so bedeutet dies für die Bank- und Sparkassenmitarbeiter, die als Annex zu ihrem Hauptbetätigungsfeld, dem Finanzwesen, regelmäßig nur bestimmte Versicherungsprodukte vertreiben (insbesondere Restschuld-, Unfall- und Altersvorsorgeversicherungsprodukte), dass sie nicht über die gleiche Berufserfahrung verfügen müssen wie der gewerbsmäßig tätige, auch das weite Feld der Sachversicherungen abdeckende Vermittler, um im Bereich der Produktpalette ihres Arbeitgebers als gleich gut qualifiziert angesehen werden zu können⁶.

Vor diesem Hintergrund, dass sowohl bei den gewerbsmäßig tätigen Vermittlern als auch bei den Bank- und Sparkassenmitarbeitern der Vertrieb der vorgenannten Versicherungsprodukte nur einen Teil ihrer Arbeitszeit in Anspruch

⁵ Als Folge dessen erfüllt dieser Personenkreis, auch wenn er seit dem 31.08.2000 mit der Vermittlung von Versicherungen befasst waren, nicht die Voraussetzungen des § 1 Abs. 4 VersVermV und gilt damit nicht kraft verordnungsrechtlicher Fiktion als sachkundig i.S.v. § 34 d Abs. 2 Nr. 4 GewO.

⁶ Auf Mitarbeiter von Strukturvertrieben, deren Vermittlungstätigkeit sich regelmäßig auf alle Versicherungssparten erstreckt, kann dieser Gedankengang nicht uneingeschränkt übertragen werden.

nimmt, erscheint es angemessen, jedenfalls aber vertretbar, insoweit beide Berufsgruppen gleichzustellen. Demzufolge können diejenigen Bank- und Sparkassenmitarbeiter, die seit dem 01.08.2000 ununterbrochen in den Vertrieb der Produktpalette ihres Arbeitgebers eingebunden waren, als angemessen qualifiziert i.S.d. Gesetzes angesehen werden, basierend auf der durch § 1 Abs. 4 VersVermV gestützten Wertung, dass sie infolge Ihrer langjährigen Tätigkeit typischerweise so viel Erfahrung mit der Vermittlung von einer beschränkten Auswahl an (regelmäßig Personen-) Versicherungen sammeln konnten, dass eine hinreichend sachkundige Beratung des Kunden gewährleistet erscheint.

Verfügt ein Mitarbeiter bereits über Kenntnisse aus dem Bereich der Versicherungsvermittlung, ohne die vorgenannte Voraussetzung zu erfüllen, so kann dies gleichsam Einfluss auf den Umfang der gebotenen Schulung haben. Der o.g. Mindestzeitrahmen von 40 Unterrichtseinheiten setzt nämlich lediglich Grundkenntnisse zu den Themen Kundenberatung und Verkauf voraus. Demzufolge können bei Bank- und Sparkassenmitarbeitern, die weiter gehend geschult wurden und/oder im Rahmen eines Trainings „on the job“ Erfahrungen sammeln konnten, die Ausbildungsinhalte entsprechend gestrafft, die Seminare auf Wiederholung bzw. Vertiefung wesentlicher Eckpunkte beschränkt werden. Insofern empfiehlt es sich, eine Kategorisierung nach Vorbildung/beruflicher Erfahrung vorzunehmen und die Lehrinhalte hieran auszurichten, wodurch ein nicht unerhebliches Einsparpotential in Bezug auf die zu veranschlagenden Unterrichtseinheiten je Mitarbeiter realisiert werden kann.

II. Untervertreter als gebundene Vertreter im Sinne von § 34 d Abs. 4 GewO?

Insbesondere im Strukturvertrieb bedienen sich die Vermittlungsunternehmen regelmäßig selbständiger Handelsvertreter im Sinne von § 84 HGB, die als Untervertreter der Strukturvertriebsorganisation für diese vermittelnd tätig werden. Diese Untervertreter werden folglich als selbständige Versicherungsvermittler tätig und bedürfen daher grundsätzlich der Erlaubnis im Sinne von § 34 d Abs. 1 GewO. Hieran schließt sich sogleich die Frage an, ob Untervertreter, die nur Produkte eines oder mehrerer nicht miteinander konkurrierender Versicherungsunternehmen vermitteln, unter der Voraussetzung einer Haftungsübernahmeerklärung des oder der Versicherungsunternehmen gemäß § 34 d Abs. 4 GewO von der Erteilung einer Erlaubnis befreit sind.

Hiergegen könnte der Wortlaut des § 34 d Abs. 4 Nr. 1 GewO sprechen, der voraussetzt, dass der Versicherungsvermittler im Auftrag des Versicherungsunternehmens tätig wird, was auf die Notwendigkeit eines unmittelbaren Vertragsverhältnisses hindeutet (vgl. § 662 BGB). Allerdings ist in der Gesetzesbegründung zu § 34 d Abs. 4 GewO ausgeführt, dass Versicherungsvermittler, die mittelbar - d. h. über einen Versicherungsvermittler - ausschließlich für ein oder, wenn die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz stehen, mehrere Versicherungsunternehmen tätig werden und die übrigen Voraussetzungen erfüllen, keiner Erlaubnis bedürfen. Dies spricht dafür, dass der Gesetzgeber den Begriff „Auftrag“ nicht im o.g. Sinne verstanden wissen will, sondern allein die EU-Richtlinie umsetzen wollte, wonach als vertraglich gebundener Versicherungsvermittler jede Person gilt, die eine Tätigkeit der Versicherungsvermittlung im Namen und für Rechnung eines Versicherungsunternehmens oder – wenn die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz zueinander stehen – mehrerer Versicherungsunternehmen ausübt (Artikel 2 Ziffer 7). Und gemäß Artikel 4 Ziffer 3 der Richtlinie ist eine Berufshaftpflichtversicherung entbehrlich, wenn das Versicherungsunternehmen, in dessen Namen der Versicherungsvermittler handelt, die uneingeschränkte Haftung für das Handeln des Vermittlers übernommen hat. Die Richtlinie stellt für die Frage der Erlaubnisbefreiung also darauf ab, ob der Vermittler im Namen des Versicherungsunternehmens handelt – und nicht darauf, ob er in einem Vertragsverhältnis zu diesem steht.

Unter richtlinienkonformer Auslegung des § 34 d Abs. 4 Nr. 1 GewO steht also eine Untervermittlung durch selbständige Handelsvertreter einer Befreiung nach § 34 d Abs. 4 GewO nicht entgegen, sofern diese im Namen des jeweili-

gen Versicherungsunternehmens erfolgt und die Versicherungsunternehmen auch für die betroffenen Untervertreter die Haftung übernehmen, § 34 d Abs. 4 Nr. 2 GewO.

III. Die Haftungsübernahme im Sinne von § 34 d Abs. 4 Nr. 2 GewO

Gemäß § 34 d Abs. 4 Nr. 2 GewO bedarf es für die Erlaubnisbefreiung eines Ausschließlichkeitsvertreters einer Erklärung des oder der Versicherungsunternehmen, wonach die uneingeschränkte Haftung aus der Vermittlungstätigkeit übernommen wird. Hieran knüpfen sich verschiedene Fragestellungen.

1. Haftungsübernahme als Anspruchsgrundlage?

Der Begriff der Haftungsübernahme ist dem deutschen Recht fremd, so dass er der inhaltlichen Konkretisierung bedarf. Insbesondere stellt sich die Frage, ob dem Versicherungsnehmer ein unmittelbarer Anspruch auf Schadloshaltung gegenüber dem Versicherungsunternehmen zusteht oder ob letzteres lediglich verpflichtet ist, im Falle eines Schadensersatzanspruchs gegenüber dem Versicherungsvermittler diesen von der Verbindlichkeit freizustellen.

Zunächst bietet sich eine Aufteilung des auszulegenden Begriffs in seine Wortbestandteile „Haftung“ und „Übernahme“ an. Im deutschen Recht (vgl. etwa §§ 276 Abs. 3, 277 BGB) wird der Begriff der *Haftung* als Synonym für ein Verpflichtetsein, für das Unterwerfen des Schuldnervermögens unter den Vollstreckungszugriff des Gläubigers verwendet⁷. Die *Übernahme* einer Verbindlichkeit ist in § 329 BGB geregelt. Nach dieser Vorschrift führt die vertragliche Verpflichtung zur Befriedigung eines Gläubigers des Vertragspartners im Zweifel nicht zu einem unmittelbaren Leistungsanspruch des Gläubigers, ist die Erfüllungsübernahme regelmäßig also nur ein unechter Vertrag zu Gunsten Dritter⁸. Die Auslegung anhand der Wortbestandteile führt also dazu, in der Übernahme der Haftung durch das Versicherungsunternehmen allein dessen vertragliche Verpflichtung zur Freistellung des Vermittlers zu sehen, nicht aber die Grundlage für einen Direktanspruch des Versicherungsnehmers.

In der Gesetzesbegründung zu § 34 d Abs. 4 GewO findet sich keine eindeutige Stellungnahme zur Frage eines unmittelbaren Anspruchs des Versicherungsnehmers gegenüber dem haftungsübernehmenden Versicherungsunternehmen. Die zentrale Formulierung, wonach das Versicherungsunternehmen durch die Haftungsübernahme verpflichtet sei, für alle durch Falsch- oder Schlechtberatung des Ausschließlichkeitsvertreters entstandene Schäden zu haften, gibt keinen Hinweis in die eine oder andere Richtung. Auch die anschließende Bezugnahme auf die „Auge und Ohr“ - Rechtsprechung des BGH, nach der sich die Versicherungsunternehmen das Wissen ihrer Versicherungsvertreter zurechnen lassen müssen, liefert lediglich eine materielle Begründung für die Haftung des Versicherungsunternehmens, ohne auf die Frage, wem gegenüber die Verpflichtung zur Übernahme der Haftung besteht, einzugehen.

Ein Anhaltspunkt kann sich aber daraus ergeben, dass die Haftungsübernahmeerklärung des Versicherungsunternehmens die nach § 34 d Abs. 2 Nr. 3 GewO zur Erlangung einer Erlaubnis erforderliche Berufshaftpflichtversicherung ersetzt. Aus letzterer resultiert allein ein Freistellungsanspruch des Versicherungsvermittlers im Fall der Geltendmachung eines gegen ihn gerichteten Schadensersatzanspruchs, nicht allerdings ein unmittelbarer Leistungsanspruch des geschädigten Versicherungsnehmers gegenüber dem Haftpflichtversicherer. Dies könnte dafür sprechen, auch die Haftungsübernahmeerklärung im Sinne von § 34 d Abs. 4 Nr. 2 GewO entsprechend einzuordnen mit der

⁷ Heinrichs in Palandt, 66. Aufl., Einl v § 241, Rn. 10 f.

Folge, dass hieraus kein unmittelbarer Zahlungsanspruch des Versicherungsnehmers gegenüber dem haftungsübernehmenden Versicherungsunternehmen entsteht⁹.

Letztlich kann diese Frage jedoch dahinstehen. Bereits nach der bisherigen Gesetzeslage haftet das Versicherungsunternehmen nach der „Auge und Ohr“ – Rechtsprechung entsprechend § 278 BGB für Fehlverhalten des in seinem Pflichtenkreis tätigen Versicherungsvermittlers¹⁰. Führt also eine Pflichtverletzung des Vermittlers zu einem gegen ihn gerichteten Schadensersatzanspruch gemäß § 42 e VVG, so haftet das Versicherungsunternehmen infolge der Zurechnung des pflichtwidrigen Verhaltens unmittelbar auf Schadensersatz, ohne dass es hierfür einer Haftungsübernahme bedarf¹¹. Im deutschen Rechtskreis führt also die EU-rechtliche Vorgabe einer Haftungsübernahme nicht zu einer materiell-rechtlichen Erweiterung der Haftung der Versicherungswirtschaft für ihre Vermittler. Da sich der Versicherungsnehmer im Zweifel sogleich an den solventeren Anspruchsgegner wenden wird, kommt also der neu installierten Haftung des Vermittlers nach § 42 e VVG letztlich materiellrechtlich keine besondere Bedeutung zu. Prozessrechtlich eröffnet allerdings die persönliche Haftung des Vermittlers die Möglichkeit der Einbeziehung in den Schadensersatzprozess als Partei, so dass er dem Versicherungsunternehmen nicht mehr als Zeuge zur Verfügung steht¹². Dies kann im Hinblick auf die dem Versicherungsunternehmen (und dem Vermittler) obliegende Beweislast in Bezug auf Kausalität und Verschulden sowie mögliche Beweiserleichterungen bei Verstoß gegen Dokumentationspflichten¹³ von entscheidender Bedeutung sein.

2. Ausgestaltung der Haftungsübernahmeerklärung im Hinblick auf Laufzeit und Beendigung

Zur Frage der inhaltlichen Ausgestaltung der Haftungsübernahmeerklärung wird die Ansicht vertreten, diese könne zeitlich befristet oder unter Widerrufsvorbehalt erklärt werden¹⁴. Zwar finden sich hierfür weder im Gesetzestext noch in der Gesetzesbegründung Anhaltspunkte, doch könnte sich selbiges aus den allgemeinen Vorschriften des BGB ergeben, wonach Vertragsverhältnisse unter einer Befristung oder mit einem Widerrufsvorbehalt ausgestattet erfolgen können. Hierfür könnte die Erwägung sprechen, dass es dem Versicherer möglich sein müsse, sich von der einmal erklärten Haftungsübernahme lösen zu können, etwa weil der Vermittler missbräuchlich gegen gemeinsam

⁸ Grüneberg in Palandt, 66. Aufl., § 329, Rn. 1

⁹ abgesehen von dem Fall, dass der geschädigte Versicherungsnehmer nach Erlangung eines Zahlungstitels gegenüber dem Versicherungsvermittler dessen Freistellungsanspruch gegen das Versicherungsunternehmen pfändet und sich überweisen lässt, (vgl. Stöber in Zöller, 26. Aufl., § 829, Rn. 33 „Schuldbefreiung“).

¹⁰ OLG Hamm OLGR 1993, 243 (244)

¹¹ Dies gilt uneingeschränkt mit Inkrafttreten des neuen VVG, nach dessen § 6 Abs. 1 VVG (E) die den Vermittler gemäß §§ 42 b ff. VVG treffenden Beratungs- und Dokumentationspflichten auch durch das Versicherungsunternehmen selbst zu erfüllen sind. Bis dahin existiert also insbesondere in Bezug auf die Dokumentation der Beratung eine ausschließliche Verpflichtung des Vermittlers, für die das Versicherungsunternehmen nicht einzustehen hat. Allerdings ist kaum vorstellbar, dass sich allein aus einer unzureichenden Dokumentation einer Beratung ein Schadensersatzanspruch des Versicherungsnehmers ergeben soll. Vielmehr bietet eine derartige Pflichtverletzung ein Beweisanzeichen für eine fehlerhafte Beratung mit einem sich hieraus ggf. für den Versicherungsnehmer ergebenden Schaden. Für fehlerhafte Beratungsleistungen aber haftet das Versicherungsunternehmen bereits nach bisheriger Rechtslage in Anwendung des § 278 BGB.

¹² Dies gilt uneingeschränkt aber nur, wenn die Beratung durch einen selbständigen Versicherungsvermittler – wie regelmäßig bei Strukturvertrieben – erfolgt. Der unselbständige Bank- und Sparkassenmitarbeiter wird demgegenüber auch künftig weiter als Zeuge zur Verfügung stehen.

¹³ vgl. Gesetzesbegründung zu § 42 e VVG

¹⁴ Laakmann, ZfV 2005, 601 (605)

abgestimmte Beratungs- oder Dokumentationsprozesse verstößt. Des Weiteren steht die Haftungsübernahme an Stelle der sonst gemäß § 34 c Abs. 2 Nr. 4 GewO erforderlichen Berufshaftpflichtversicherung, hinsichtlich derer dem Versicherer unter bestimmten Voraussetzungen, insbesondere bei schwerwiegenden Vertragsverstößen, ebenfalls Beendigungsmöglichkeiten zustehen¹⁵.

Dieser Argumentation ist allerdings folgendes entgegenzuhalten:

Zum einen erfordert die dem Versicherungsunternehmen im Falle schwerwiegender Vertragsverstöße des Vermittlers unzweifelhaft an die Hand zu gebende Beendigungsmöglichkeit in Bezug auf die Haftungsübernahme nicht notwendigerweise deren Verbindung mit einem Widerrufsvorbehalt bzw. dem Recht zu deren isolierter fristloser Kündigung. Denn im Falle schwerwiegender Vertragsverstöße ist der Versicherer gem. § 314 BGB zur vorzeitigen Beendigung des mit dem Vermittler bestehenden Vertragsverhältnisses im Wege der außerordentlichen Kündigung berechtigt. Mit Anzeige der Beendigung der Zusammenarbeit gegenüber der IHK endet sodann zugleich die Haftungsübernahme des Versicherers (§ 80 Abs. 4 VAG).

Zum anderen kann der Vermittler, dessen Berufshaftpflichtversicherung durch Kündigung seitens des Haftpflichtversicherers endet, sich grundsätzlich unproblematisch anderweitig Versicherungsschutz beschaffen. Der Ausschließlichkeitsvertreter stünde demgegenüber im Falle des Widerrufs bzw. des Fristablaufs einer Haftungsübernahmeerklärung vor einer gänzlich anderen Situation. Denn nur unter der Prämisse einer Haftungsübernahme ist der gebundene Vertreter berechtigt, auch ohne Sachkundeprüfung als Versicherungsvermittler tätig zu werden. Mit Fristablauf bzw. Widerruf der Haftungsübernahme würde der Vermittler sogleich erlaubnispflichtig und dürfte mangels Erlaubnis keinerlei Vermittlungstätigkeit mehr ausüben, obwohl das seiner Vermittlungstätigkeit zugrunde liegende Rechtsverhältnis zum Versicherungsunternehmen nach wie vor fortbesteht. Auf diesem Wege könnte das Versicherungsunternehmen bei fortbestehendem Vermittlerverhältnis dem Vermittler – jedenfalls bis zur Ablegung einer Sachkundeprüfung¹⁶ - seine Leistung unmöglich machen, mithin die faktischen Folgen einer fristlosen Kündigung herbeiführen, ohne dass notwendigerweise ein Grund für eine solche Kündigung vorläge.

Hieraus folgt, dass das zugrunde liegende Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsunternehmen und Ausschließlichkeitsvertreter im Falle einer Haftungsübernahme mit dieser untrennbar verknüpft ist. Dies wiederum verbietet es, dem Versicherungsunternehmen rechtliche Gestaltungsmöglichkeiten an die Hand zu geben, die es ihm ermöglichen, das Vertragsverhältnis einerseits und die Haftungsübernahme andererseits getrennt zu behandeln.

3. Aussteller der Haftungsübernahmeerklärung

Gemäß § 34 d Abs. 4 Nr. 2 GewO setzt eine Erlaubnisbefreiung die Übernahme der uneingeschränkten Haftung durch „das oder die Versicherungsunternehmen“ voraus. Fraglich ist nun, ob der Ausschließlichkeitsvertreter, der auf Grund des Spartenrennungsprinzips regelmäßig für mehrere Versicherungsgesellschaften eines Versicherungskonzerns tätig ist, eine Haftungsübernahmeerklärung von jeder dieser Gesellschaften benötigt, ob die Haftungsübernahme nur eines dieser Versicherungsunternehmen ausreicht, oder ob sogar eine entsprechende Erklärung der Konzernmuttergesellschaft genügt¹⁷.

¹⁵ Laakmann, ZfV 2005, 601 (604)

¹⁶ Für die hier in Rede stehenden Vertriebsstrukturen hätte dies zur Folge, dass im Banken- und Sparkassenvertrieb gem. § 34 d Abs. 6 GewO eine hinreichende Anzahl vertretungsberechtigter Personen die Sachkundeprüfung ablegen müsste. Im Strukturvertrieb hätten alle selbständigen Untervertreter einen entsprechenden Nachweis zu führen.

¹⁷ so Laakmann, ZfV 2005, 601 (604)

Nach Artikel 4 Abs. 3 der EU-Richtlinie soll es ausreichen, wenn ein Versicherungsunternehmen oder anderes Unternehmen, für welches der Vermittler zu handeln befugt ist, die uneingeschränkte Haftung übernimmt. Demnach erschiene es nicht ausgeschlossen, dass unter der vorbenannten Voraussetzung die Muttergesellschaft eine Haftungsübernahmeerklärung abgibt. Auch unter dem Blickwinkel des Verbraucherschutzes, dass der Anspruch gegenüber dem Vermittler durch ein hinreichend solventes Unternehmen besichert werden soll, könnte eine derartige Haftungsübernahme als ausreichend angesehen werden¹⁸. Indes ist zu beachten, dass der deutsche Gesetzgeber mit § 34 d Abs. 4 GewO eine dahingehende Beschränkung des Ausstellers einer Haftungsübernahmeerklärung vorgenommen hat, dass nur Versicherungsunternehmen in Betracht kommen, im Auftrag derer der Vermittler tätig wird. Ist die Konzernmuttergesellschaft eine Holding, fehlt es bereits an dem Tatbestandsmerkmal des Versicherungsunternehmens, da eine Holding kein Versicherungsgeschäft ausübt¹⁹. Darüber hinaus handelt der Ausschließlichkeitsvertreter im Zuge der Vermittlung von Versicherungsverträgen nicht im Namen der Konzernmuttergesellschaft, so dass diese als Aussteller einer Haftungsübernahmeerklärung ausscheidet.

Verbleibt somit die Frage, ob der an mehrere, nicht miteinander in Konkurrenz stehende Versicherungsunternehmen gebundene Vermittler von jedem dieser Gesellschaften eine Haftungsübernahmeerklärung benötigt oder ob die Haftungsübernahme durch eines dieser Versicherungsunternehmen ausreicht.

Die grammatikalische Auslegung des § 34 d Abs. 4 Nr. 2 GewO ergibt tendenziell die Notwendigkeit von Haftungsübernahmen durch jedes Versicherungsunternehmen, für welches der Vermittler zu handeln befugt ist. Danach ist nämlich die Haftungsübernahme „durch das oder die Versicherungsunternehmen“ zu erklären, wobei diese Formulierung an die Regelung des § 34 d Abs. 4 Nr. 1 GewO anknüpft, dass nämlich der Vermittler seine Tätigkeit ausschließlich im Auftrag eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen ausübt. Aus diesem Zusammenspiel folgt, dass im Falle des mehrfach, also an mehrere Gesellschaften gebundenen Vertreters Haftungsübernahmen durch jedes der Versicherungsunternehmen zu erklären sind, für welche der Vermittler tätig wird.

Zu beachten ist in diesem Zusammenhang auch § 80 Abs. 3 VAG, wonach im Falle des mehrfach gebundenen Vermittlers die Versicherungsunternehmen, also alle Gesellschaften des Konzerns, für die der Vermittler ausschließlich tätig wird, die gemäß § 11 a Abs. 1 GewO im Vermittlerregister zu speichernden Angaben mitzuteilen haben. Und nach § 34 d Abs. 7 GewO wird mit dieser Mitteilung an die Registerbehörde automatisch die Haftungsübernahme erklärt, so dass zwangsläufig durch alle anmeldenden Versicherungsunternehmen die Haftung übernommen wird.

Für dieses Ergebnis spricht schließlich auch der Wortlaut der Gesetzesbegründung zu § 34 d Abs. 4 GewO, wonach ein Vermittler keiner Erlaubnis bedarf, sofern er „ausschließlich im Auftrag eines oder, wenn die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz stehen, mehrerer Versicherungsunternehmen tätig wird und durch das oder die Versicherungsunternehmen die uneingeschränkte Haftung übernommen wird“. Auch die weitere Erläuterung, wonach mit der Haftungsübernahme an die „Auge und Ohr“ - Rechtsprechung des BGH angeknüpft werde, nach der sich Versicherungsunternehmen das Wissen ihrer Versicherungsvertreter zurechnen lassen müssen, ist ein deutliches Anzeichen für eine Zuordnung der Haftungsübernahmeerklärungen in dem Sinne, dass diese stets durch diejenigen Versicherungsunternehmen abzugeben sind, die sich das Handeln des in ihrem Namen agierenden Vermittlers zurechnen lassen müssen.

¹⁸ so Laakmann ZfV 2005, 601 (604)

¹⁹ Laakmann ZfV 2005, 601 (604)

Als Ergebnis ist somit festzuhalten, dass der mehrfach gebundene Ausschließlichkeitsvertreter Haftungsübernahmeerklärungen sämtlicher Versicherungsunternehmen, für die er vermittelnd tätig ist, benötigt, um von dem Sachkundenachweis befreit zu sein.

C. Fazit:

Das neue Versicherungsvermittlungsrecht weist – wie die vorliegende, ausschnittweise Betrachtung im Hinblick auf bestimmte Vermittlungsorganisationen gezeigt hat – eine Vielzahl offener Fragen und Problembereiche auf. Es wird sicherlich noch längere Zeit dauern, bis durch Literatur und Rechtsprechung sämtliche Fallstricke beseitigt und zumindest die wesentlichen Rechtsfragen geklärt sind, wobei allerdings das voraussichtlich zum 01.01.2008 in Kraft tretende neue VVG Anlass auch zu einer vertieften Auseinandersetzung mit den Problemkreisen des Vermittlungsrechts bieten dürfte.