

# Vermittlerrichtlinie im Vertrieb

Was haben Vertriebschefs für Ihre Vermittler zu beachten? Welche Kenntnisse, Zeiten und Qualifikationen werden angerechnet? PERFORMANCE liefert Antworten.

Der gerade veröffentlichte Referentenentwurf für die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie in nationales Recht stellt alle Versicherungsvermittler und somit auch die Vertriebsverantwortlichen vor neue Herausforderungen. Denn die Versicherungsvermittlung wird ein erlaubnispflichtiges Geschäft nach § 34d Gewerbeordnung.

Klar ist: Zur Beantragung des § 34d GewO wird man grundsätzlich drei Anforderungen erfüllen müssen:

1. eine Vermögensschadenshaftpflicht
2. guter Leumund
3. ausreichende Qualifikation

Zu 1.: Hier stehen die Bedingungen schon seit längerer Zeit fest. Die Deckungssummen betragen bis zu eine Million Euro pro Schadensfall und 1,5 Millionen Euro pro Jahr. Wichtig

ist, dass die Versicherung europaweit Gültigkeit haben muss.

Zu 2.: Hier wird sich jeder Vermittler wohl ein polizeiliches Führungszeugnis besorgen müssen. Denn der „gute Leumund“ ist in der Regel nicht vorhanden, wenn der Antragsteller in den letzten fünf Jahren wegen eines Verbrechens oder Delikte wie

Diebstahl, Erpressung, Betrug usw. rechtskräftig verurteilt worden ist. Gleiches gilt, wenn er in ungeordneten Vermögensverhältnissen lebt (das Insolvenzverfahren über ihn eröffnet wurde).

Zu 3.: Nun wird es schon spannender, denn hier kommt es darauf an, welche vertragliche Bindung der Vermittler zu dem Unternehmen hat, welche Vorqualifikationen er/sie hat und wie lange er/sie schon Versicherungen vermittelt.

## Bestandsschutz

Schauen wir uns zunächst den selbständigen Vermittler (§ 84er) an. (Dieselben

Regelungen gelten übrigens auch für Makler nach § 93

HGB.) Nehmen wir folgende unterschiedliche Ausgangssituationen an:

Die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie in deutsches Recht tritt zum 1. Januar

2007 in Kraft. Vermittler: Karl Müller, 38 Jahre, Realschulabschluss, Lehre als Industrie-

kaufmann. Somit hat Karl Müller keine anerkannte versicherungsspezifische Vorqualifikation. Damit kommt es nun auf

### Auf den Punkt gebracht

- Die Versicherungsvermittlung wird ein erlaubnispflichtiges Geschäft nach § 34d Gewerbeordnung.
- Bestandsschutz: Mindestens seit dem 31. August 2000 ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig.
- Vertriebschefs sollten die nächsten Monate für ein „Scannen“ ihrer Vertriebsmannschaft nutzen.

den Zeitpunkt an, seit dem Karl Müller Versicherungen vermittelt. Karl Müller vermittelt seit dem 30. August 2000 (oder früher) ununterbrochen Versicherungen und kann dies auch nachweisen.

Karl Müller kann „Bestandsschutz“ geltend machen. Denn er war „seit dem 31. August 2000 selbständig oder unselbständig ununterbrochen als Versicherungsvermittler tätig“. Er benötigt somit keine zusätzliche Qualifikation mehr, um die Erlaubnis nach § 34d GewO zu beantragen. (Eine Vermögensschadenshaftpflicht muss er dennoch ab dem In-Kraft-Treten der Richtlinie haben).

Karl Müller vermittelt seit dem 1. September 2000 Versicherungen und kann dies auch nachweisen. Damit fällt Karl Müller nicht mehr unter die Bestandsschutzregelung. Er hat nun für eine Übergangsfrist von zwei Jahren Zeit, eine Qualifikation (zum Beispiel „Versicherungsfachmann IHK“, „Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK“ oder „Fachwirt für Finanzberatung IHK“) nachzuholen und anschließend seine Erlaubnis nach § 34d zu beantragen. Während dieser Übergangsfrist darf er „ganz normal“ weiter vermitteln.

### ■ Voraussetzungen

Er muss aber bis zum 31. Dezember 2008 seine Qualifikation erfolgreich abgelegt und die Erlaubnis nach § 34d GewO erhalten haben. Denn sonst darf Karl Müller ab dem 1. Januar 2008 so lange keine Anträge mehr unterschreiben, bis er die Prüfung bestanden und seine Erlaubnis erhalten hat. Eine Vermögensschadenshaftpflicht muss er dennoch ab dem In-Kraft-Treten der Richtlinie haben.

Sollte Karl Müller – abweichend von der Ausgangssituation – eine der nachfolgenden Qualifikationen haben, würde diese als ausreichend anerkannt werden:

- Abschlusszeugnis als Versicherungskaufmann oder Kaufmann für Versicherungen und Finanzen.
- Abschlusszeugnis als Versicherungs-

fachwirt, abgeschlossenes Studium als Diplom-Betriebswirt, als Bachelor oder Master (Fachhochschule oder Berufsakademie) mit der Fachrichtung Versicherungen.

- Abschlusszeugnis als Fachberater für Finanzdienstleistungen IHK, wenn
  - a) ein Abschlusszeugnis als Bank- oder Sparkassenkaufmann und eine mindestens einjährige Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung,
  - b) eine abgeschlossene allgemeine kaufmännische Ausbildung und eine mindestens zweijährige Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung oder
  - c) eine mindestens dreijährige Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung nachgewiesen werden kann.
- Abschlusszeugnis als Fachwirt für Finanzberatung IHK, Abschlusszeugnis als Bank- oder Sparkassenkaufmann, wenn eine mindestens dreijährige Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung nachgewiesen werden kann,
- Abschlusszeugnis als Investmentfondskaufmann, wenn eine mindestens dreijährige Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung nachgewiesen werden kann.

Eine erfolgreich ein Studium an einer Hochschule oder Berufsakademie abschließende Prüfung steht der erfolgreich abgelegten Sachkundeprüfung gleich, wenn die Industrie- und Handelskammer sie anerkennt. Dies setzt in der Regel voraus, dass zusätzlich eine mindestens dreijährige Berufserfahrung im Bereich Versicherungsvermittlung nachgewiesen wird.

### ■ Scannen der Vertriebsmannschaft

Karl Müller möchte ab dem 2. Januar 2007 mit der Versicherungsvermittlung anfangen. In diesem Fall kommt Karl Müller nicht mehr in den Genuss der zweijährigen Übergangsfrist, da er nach dem In-Kraft-Treten der Richtlinie mit der

Vermittlung beginnen möchte. Und für alle selbständigen Vermittler, die nach In-Kraft-Treten der Richtlinie mit der Versicherungsvermittlung starten, gilt: erst die Erlaubnis nach § 34d GewO einholen und dann starten.

Das heißt also: Karl Müller muss sich zunächst qualifizieren und die Prüfung erfolgreich ablegen, sich eine Vermögensschadenshaftpflicht und sein Führungszeugnis besorgen. Dann muss er mit diesen Papieren seine Erlaubnis nach § 34d GewO bei der IHK beantragen. Erst dann darf Karl Müller Versicherungen vermitteln. Bis dahin darf er wohl bereits als „Tipp-Geber“ fungieren und zum Beispiel Kundendaten einholen. Verträge darf er jedoch (noch) nicht unterschreiben!

Sie sehen, wie wichtig es für Vertriebschefs ist, sich ab sofort ein genaues Bild der eigenen Vertriebsmannschaft zu machen. Wenn dieses Bild unvollständig ist, kann es dazu kommen, dass erfolgreiche Vermittler ab 2009 so lange nicht mehr vermitteln können, bis sie ihre Qualifikation nachgeholt haben. Das wäre sehr teuer. Deshalb sollten Vertriebschefs die nächsten Monate für ein „Scannen“ ihrer Vertriebsmannschaft nutzen.

Welche Regelungen für Karl Müller gelten, wenn er bei einem Vertrieb fest angestellt oder in der Ausschließlichkeit eines Versicherungsunternehmens tätig wäre, lesen Sie in der nächsten Ausgabe von PERFORMANCE.

**Frank Rottenbacher**

*Der Autor Frank Rottenbacher ist für Qualifikation zuständiges Vorstandsmitglied beim Arbeitgeberverband der finanzdienstleistenden Wirtschaft e.V. (AfW). Außerdem ist er Fachbuchautor, Prüfer für unterschiedliche Kammern und Vorstand des Berliner Qualifikationsanbieters GOING PUBLIC! AG & Co. KG ([www.going-public.edu](http://www.going-public.edu)).*