

Aspect Online AG  
Beim Glaspalast 1  
86153 Augsburg

## Presseinformation

**Augsburg, 16. Februar 2007**

Mehr Rechte für Versicherungskunden

### **Ab dem 22. Mai müssen Versicherungsverkäufer dafür haften, wenn sie Kunden falsch beraten**

#### **Versicherungsvermittler müssen Schulbank drücken, bevor sie ihre Policen verkaufen dürfen.**

Bereits seit Jahren haben Versicherungsvermittler in Deutschland mit sinkenden Provisionen und zunehmendem Konkurrenzdruck zu kämpfen. Nun sorgt ein neues Gesetz für weiteren Unmut – nicht nur bei Verbraucherschützern, sondern auch in der Versicherungsbranche.

Das vom 22. Mai an geltende „Gesetz zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts“ habe mehrere Schwachstellen, kritisieren beide Seiten übereinstimmend. „Für Versicherungsvermittlung über das Internet gibt es leider keine klare Regelung“, bemängelt zum Beispiel Wolfgang Schütz, Vorstandsmitglied der Aspect Online AG, einem unabhängigen Marktbeobachter.

Unter anderem müssen ungebundene Vermittler ab Mitte des Jahres ausreichende Sachkunde nachweisen, bevor sie ihre Policen verkaufen dürfen. Das Gesetz soll außerdem den Schutz der Verbraucher vor Falschberatung stärken.

Als längst überfällig bezeichnet Schütz das neue Gesetz. Die Europäische Vermittlerrichtlinie (Richtlinie 2002/92/EG), auf der es basiert, war bereits im Januar 2003 im Amtsblatt der Europäischen Union (EU) veröffentlicht worden und hätte damit eigentlich innerhalb von zwei Jahren von den Mitgliedstaaten der EU in nationales Recht umgewandelt werden müssen. „Das wird mittel- und langfristig dem leider nicht immer so positiven Image des Versicherungsvertreters zuträglich sein“, so der Versicherungsexperte der Aspect Online AG.

Der unabhängige Marktbeobachter vergleicht auf seiner Internetseite ([www.aspect-online.de](http://www.aspect-online.de)) kostenlos die Versicherungsprodukte nahezu aller Anbieter untereinander und gilt als verbraucherfreundliche Alternative zum interessengeleiteten Vertreter.

#### **Immer mehr Versicherungsabschlüsse über das Internet**

Von dem Gesetz habe er sich eine klare und eindeutige Regelung für die Umsetzung erwartet, nun sei er enttäuscht, so Schütz: „Für die Versicherungsvermittlung über das Internet sei das leider nicht der Fall. Der Versicherungsexperte blickt aber trotzdem positiv in die Zukunft: „Unter regelmäßigen Internetnutzern erfreuen sich Online-Abschlüsse immer größerer Beliebtheit, das merken wir an unseren seit Jahren ständig

wachsenden Zugriffs- und Vermittlungszahlen.“

Tatsächlich hat laut einer Studie die Hälfte der Internetnutzer keine Bedenken gegen einen Versicherungsabschluss über Internet und mehr als 2,5 Millionen Bürger haben bereits einmal eine Online-Versicherung abgeschlossen. Grund: „Viele der preiswertesten Angebote stammen von Internet-Anbietern. „Unter den im Netz abgeschlossenen Verträgen dominiert die Autoversicherung, gefolgt von der Privathaftpflicht und der Hausratversicherung“, so Schütz.

Beratungsintensive Policen wie Leben- oder private Krankenversicherung spielten aber noch eine untergeordnete Rolle. „Dass die Richtlinie die Mitgliedstaaten auffordert, für eine angemessene Fachkunde der Vermittler zu sorgen, ist generell zu begrüßen“, sagt Schütz. „Wie die Bundesregierung die Aufgabe gelöst hat, das hat jedoch ein Mangelhaft verdient.“

### **Nachweis einer Mindestqualifikation**

Das Gesetz verpflichtet Versicherungsvermittler zum Nachweis einer Mindestqualifikation. Dafür soll eine von der Branche selbst geschaffene Schulung zum Versicherungsfachmann – eine abgespeckte Variante der traditionellen dreijährigen Ausbildung zum Versicherungskaufmann - reichen. Diese Ausbildung, die der Vermittler bei der Industrie- und Handelskammer (IHK) nachweisen muss, dauert 222 Unterrichtsstunden à 45 Minuten.

„Das ist viel zu wenig“, kritisiert Wolfgang Scholl vom Verbraucherzentrale Bundesverband. Allein für die Beratung zur privaten Altersvorsorge sei Fachwissen über den Kapitalmarkt, die Rentenbesteuerung, die Sozialversicherung und den Versicherungsmarkt notwendig.

Verbraucherschützer kritisieren, dass seit der Liberalisierung des Versicherungswesens 1994 der Wettbewerb nach dem Motto: „Wir sind besser, schöner, billiger“ funktioniert habe. Die Anzahl der angebotenen Versicherungsprodukte und der Tarife ist stark gestiegen. „Die Komplexität der Produkte verlängert die Beratungszeit nicht unerheblich“, sagt Helmut Scherber, Geschäftsführer der AERA Kapital- & Finanzplanung GmbH. Oft käme es nach aufwändigen Beratungen nicht zu einem Abschluss, Kunden seien zudem immer preisbewusster geworden.

### **Versicherungsagent oder Makler?**

Hinzu kommt, dass „Finanzberater“ keine geschützte Berufsbezeichnung ist: „Jeder darf sich so nennen, ob er sein Fach gelernt hat oder nicht“, so Scherber in München. Bisher mussten sich Versicherungsverkäufer in Deutschland lediglich bei den Gewerbeämtern registrieren lassen und in der Regel ein polizeiliches Führungszeugnis vorlegen.

Die Folge: Neben seriösen Experten tummeln sich nicht wenige schwarze Schafe auf dem Markt, die nur schnelles Geld machen wollen. Mit einer Verspätung von fast zweieinhalb Jahren tritt nun das neue Gesetz in Kraft, das die Kunden vor Falschberatung schützen soll: Unter anderem müssen Versicherungsvermittler künftig mit offenen Karten spielen, das heißt, der Vermittler muss dem Kunden sagen, ob er ein Makler oder ein Agent ist.

Ist er ein Versicherungsagent, arbeitet er in der Regel nur für einen Auftraggeber und bietet auch nur Produkte einer Versicherung an. Ein Makler hat dagegen die Produkte mehrerer Versicherungen im Angebot.

### **Pflicht zur Dokumentation**

Zudem muss der Vermittler seine Tätigkeit dokumentieren: „Darin sollen die erfragten Wünsche und Begründungen für die jeweiligen Empfehlungen erfasst werden“, so

Scherber. In Zukunft haften alle Vermittler, ob nun Makler oder Vertreter, für eine falsche Beratung. Deshalb müssen auch reine Vertreter eine Berufshaftpflichtversicherung abschließen.

Vertreter, die fest an ein Unternehmen gebunden sind, sind von den bevorstehenden Umwälzungen nicht betroffen. Die so genannten Einfirmenvertreter benötigen lediglich eine Registrierung, aber keine ausdrückliche Erlaubnis zur Ausübung ihres Berufes – und müssen damit auch keine IHK-Prüfung ablegen.

Fachleute erwarten, dass viele bisher unabhängige Berater deshalb nach Hilfsmöglichkeiten suchen und, wie zum Beispiel in Italien, nach In-Kraft-Treten des Gesetzes unter die Haftungsdächer von Finanzdienstleistern schlüpfen.

Möglicherweise wird sich die Hoffnung, dass der Markt von Schönrednern und Dilettanten bereinigt wird, also zumindest nicht unverzüglich erfüllen. Die grundsätzliche Pflicht zum Nachweis einer Sachkundeprüfung wird nach Ansicht von Schütz aber dazu führen, dass alle Versicherungsvermittler künftig über eine angemessene Qualifikation verfügen. „Wer sich objektiv über Versicherungsangebote informieren will, kann dies auch weiterhin auf unseren Seiten tun“, so der unabhängige Versicherungsexperte.

#### **Pressekontakt:**

Aspect Online AG: Wolfgang Schütz

Tel.: 0821.2 47 47 61

Fax: 0821.2 47 47 62

E-Mail: wolfgang.schuetz@aspect-online.de

Aspect Online AG: Mathias Sauermann

Tel.: 0821.2 47 47 20

Fax: 0821.2 47 47 88

E-Mail: mathias.sauermann@aspect-online.de

#### **Unternehmensinformation:**

Aspect Online gehört zu den führenden neutralen Online-Finanzportalen in Deutschland und bietet seinen Besuchern den unabhängigen und kostenlosen Vergleich von Versicherungs- und Bankprodukten. Die Nutzer des Portals haben die Möglichkeit, einfach und bequem Verträge online abzuschließen. Bei Bedarf kann auch eine individuelle Beratung durch einen Produktspezialisten angefordert werden.

Hohe Fachkompetenz und aktuellste Informationen zu allen Versicherungs- und Bankprodukten sowie eine hohe Marktabdeckung machen [www.aspect-online.de](http://www.aspect-online.de) zum verlässlichen, kompetenten und vertrauenswürdigen Führer durch das Dickicht des Banken- und Versicherungsdschungels.

Das Augsburger Unternehmen kann seine Spitzenposition im Dienstleistungsbereich seit über zehn Jahren erfolgreich behaupten.