

## **Sachkundenachweis für Versicherungs- und Finanzvermittler ohne Ausnahme dringend erforderlich**

Die Lage ist in Deutschland unübersichtlich. Initiativen kommen derzeit aus verschiedenen Ecken. Für Bankberater wurde im Bundestag ein Register und Dokumentationspflichten beschlossen.

In Brüssel wird aktuell an drei Vorhaben gearbeitet:

- Revidierte Vermittler-Richtlinie
- Neugeordneten Finanzmarkt-Richtlinie (Mifid)
- Einheitliche Vorgaben für die Vermittlung von Finanzprodukten für Kleinanleger (PRIIPs (Packaged Retail Investment Products)), wobei hier keine eigene Richtlinie geplant ist, sondern in die bereits bestehenden beiden Richtlinien eingearbeitet werden soll

Es besteht sehr große Einigkeit auf Seiten der Vermittler und des Verbraucherschutzes, dass die Wirkung der Richtlinie ausgeweitet werden muss.

Von den derzeit in Deutschland tätigen Vermittlern in Höhe von ca. 260.000 fallen lediglich ca. 80.000 unter die Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie.

Es ist ein Skandal dass der Großteil an Vermittlern in Deutschland durch Ausnahmeregelungen auch ohne Sachkundenachweis einer IHK Versicherungspolice verkaufen dürfen, wenn sie zum Beispiel unter das Haftungsdach einer Bank/Sparkasse oder Versicherung schlüpfen.

Das gilt für alle Ausschließlichkeitsvertreter und für einen Großteil von Firmenkundenbetreuer einer Bank, die gern und oft ihre starke Marktposition als Geld- und Kreditgeber ausnutzen und ihren Kunden hausnahe Police verkaufen. Sachkundenachweis im Einzelfall und Marktübersicht Fehlanzeige.

Versicherungsvermittlung gehört in qualifizierte Hände. Niemand sollte ohne Sachkundenachweis hochkomplexe Versicherungsprodukte, wie z.B. eine Warenkreditversicherung vermitteln dürfen.

Ganz wichtig ist, dass der auch der sogenannte Direktvertrieb übers Internet in diese Dokumentations- und Qualifikationspflichten mit einbezogen wird.

In diesem Bereich herrschen zurzeit rechtsfreie Räume, die fragwürdige Anbieter, in der Regel hervorragende Suchmaschinenoptimierer (SEO), bestens nutzen, um in den Suchmaschinen auf den ersten Seiten gefunden zu werden.

Es gibt Beispiele, in denen eine Warenkreditversicherung, Kautionsversicherung, Factoring und Einkaufsfinanzierung neben der Kaffeemaschine und den Druckerpatronen von Internetportalen angeboten werden. Jedes Produkt ist für sich hochkomplex und eigentlich nur mit fundiertem Hintergrundwissen seriös zu vermitteln. Besonders dreist ist, dass der „Mittelstandbeauftragte der Bundesregierung a.D.“ für solch ein Vorgehen per Video Werbung macht.

Von Verbandsseite der Versicherungsmakler wird darüber hinaus gefordert, dass der Makler den Nachweis erbringt, ob der Vermittler tatsächlich über die gesamte Marktbreite anbietet. So lassen sich Tipp-Geber und "Einhandsegler", die nur ab und zu vermitteln sehr schnell entlarven.

Von den Verbraucherverbänden wird gefordert, dass der Vermittler im Gespräch mit dem Kunden zu erkennen gibt, welcher Typus von Vermittler (Makler, Generalagent, Strukturvertreib, Ausschließlichkeitsvertreter) er ist.

Im Grund ist es ganz einfach: Wer als Vermittler auftritt, muss den Nachweis führen, dass er selbst als handelnde Person "Sachkunde" und "Marktübersicht" hat. Dies gilt sowohl für Versicherungsprodukte als auch für Finanzdienstleistungsprodukte, wie z.B. Factoring oder Einkaufsfinanzierungen.

Autoren:

Detlef Heydt & Bodo Kibgies

atevis Aktiengesellschaft & Heydt, Reims & Partner GmbH & Co. KG

Fachmakler für Kreditversicherung, Factoring und Einkaufsfinanzierung seit 1992

***Pressekontakt***

atevis Aktiengesellschaft

Rhönstraße 5

63582 Mainhausen

Deutschland

Bodo Kibgies, Vorstand

Tel. +49 - (0)6182-961515

Tel. +49 - (0)6182-961550

E-Mail: [presse@atevis.de](mailto:presse@atevis.de)

Web: [www.atevis.com](http://www.atevis.com)