



Bundesverband  
Deutscher  
Versicherungs-  
Makler e.V.

---

# KURS HALTEN AUF STÜRMISCHER SEE

---

TÄTIGKEITSBERICHT  
2021/22

---



Bundesverband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (BDVM) / Admiralitätstraße 58, 20459 Hamburg  
Telefon 040/36 98 20-0 / E-Mail: [bdvm@bdvm.de](mailto:bdvm@bdvm.de) / [www.bdvm.de](http://www.bdvm.de)

## Inhalt

Kurs halten auf stürmischer See .....	Seite 3
Die Mitgliederentwicklung des Verbandes.....	Seite 4
Neuaufnahmen .....	Seite 4
Berufsbild Versicherungsmakler: „Nie war er so wertvoll wie heute“ .....	Seite 6
Makler sein oder nicht sein - das ist hier die Frage! .....	Seite 9
Lebensversicherung.....	Seite 11
Altersvorsorge im Koalitionsvertrag .....	Seite 13
Weiterbildung ist Pflicht—Schicksal des Projektes „gut beraten“ .....	Seite 15
Nachhaltigkeit / Sustainable Finance / ESG .....	Seite 16
Noch ein Wort zu Elementarrisiken .....	Seite 20
DSGVO und DORA .....	Seite 20
Cyber .....	Seite 24
Weitere regulatorische Trends im Bereich Digitalisierung, insbesondere „Open Insurance“ .....	Seite 25
Die Betriebsschließungsversicherung / Pandemieabsicherung .....	Seite 28
Geldwäsche—aktuelle Entwicklung .....	Seite 28
...und dann kam noch der EuGH zur Gruppenversicherung .....	Seite 29
BDVM-Trendumfrage 2022 .....	Seite 33
PR-Arbeit .....	Seite 42
Veranstaltungen .....	Seite 43
Personelle Entwicklung und Dank .....	Seite 44
Zusammenfassender Ausblick „Marmor, Stein und Eisen bricht, aber das Berufsbild des Versicherungsmaklers nicht...“ .....	Seite 45

## Kurs halten auf stürmischer See

Die Pandemie ist noch nicht vorbei - da befinden wir uns mitten im Strudel neuer Entwicklungen ungeahnten Ausmaßes: der schreckliche Krieg in der Ukraine, höhere Rohstoffpreise, die Sicherstellung der Energieversorgung, Lieferengpässe, Inflation und Arbeitskräftemangel krempeln die Wirtschaft weltweit um. Derweil werden die Folgen des Klimawandels immer spürbarer – die Themen Nachhaltigkeit / ESG sind omnipräsent und beschäftigen die Versicherungsmakler in vielerlei Hinsicht.

Umso erfreulicher ist es, dass die aktuelle Trendumfrage erneut zeigt, wie robust unsere Branche den vielfältigen Krisen trotz. Die 131 (Vorjahr 232) teilnehmenden Mitgliedsunternehmen beurteilen ihre Lage positiv und blicken mit Optimismus in die Zukunft: 98 Prozent (Vorjahr 98 %) geben an, dass sie ihre Geschäftslage in den ersten acht Monaten 2022 als gut (68 %, Vorjahr 63 %) oder befriedigend (30 %, VJ 35 %) beurteilen. Grund dafür sind unter anderem steigende Courtage-Einnahmen bei 75,4 % (Vorjahr 68,5 %) der teilnehmenden Unternehmen. Auch für das kommende Jahr erwarten 59,5 % (Vorjahr 61 %) der Unternehmen weiter steigende Courtageeinnahmen und nur 32,8 % (Vorjahr 29 %) rechnen mit gleichbleibenden Werten. Mit 7,6% (Vorjahr 10 %) ist der Anteil der Firmen, die Einbußen erwarten, im Vergleich zu 2021 noch einmal gesunken.

Während im letztjährigen Rechenschaftsbericht vor dem Hintergrund der Trendumfrage noch geschlossen werden konnte:

„Jetzt herrscht bald die neue Normalität vor, wir werden eine neue Regierung haben und uns den dringenden Problemen unserer Zeit (erneut) widmen. Deshalb gilt der Satz von Udo Lindenberg: Hinterm Horizont geht's weiter...!“

...ist die Zukunft nach der „Zeitenwende“ – man muss es leider so sagen - völlig ungewiss. Die eingangs genannten Entwicklungen trüben die Aussichten der Weltwirtschaft und machen sie so unvorhersehbar wie selten. Wohlstandsverluste unserer Kunden werden sich früher oder später auch bei den BDVM-Mitgliedsunternehmen bemerkbar machen – bei den Firmeninsolvenzen gab es im ersten Halbjahr 2022 einen Rekordzuwachs von rund 121 Prozent.

Der Markt selber war und ist im Jahr 2022 geprägt von der anhaltenden Konsolidierungswelle. Neben der politischen Lobbyarbeit ist es daher weiterhin ein wesentliches Anliegen des BDVM, durch seine Informationsformate (newsletter, webinare, regionale Arbeitskreise und Symposium / Fachtag) seinen Mitgliedern einen Orientierungsrahmen für die individuelle Positionierung zu geben.

## Die Mitgliederentwicklung des Verbandes

Im 104. Jahr seines Bestehens hat der BDVM die Zahl seiner Mitglieder nicht steigern können, vielmehr hat ein gewisser Abrieb stattgefunden. Die Mitgliederanzahl stabilisiert sich aber über 800 (derzeit: 812; Vorjahr: 823).

Soweit es die Beendigung der Mitgliedschaft betrifft, sind nachfolgende Zahlen von Bedeutung:

Geschäftsaufgabe/Fusion/Verkäufe	8
Anzahl Kündigungen bzw. Austritte	24
Anzahl Austritte insgesamt	32

Bei den Kündigungen handelt es sich überwiegend um Unternehmen, die aus dem ehemaligen BMVL stammten und ab 2022 eine substantielle Beitragserhöhung zu stemmen gehabt hätten. Weiterhin finden weiter Fusionen von Verbandsmitgliedern untereinander statt, so dass wir im Kern keine Wirtschaftskraft verlieren, aber jeweils ein Mitglied.

Die finanzielle Entwicklung des Verbandes ist aus verschiedenen Gründen anders ausgefallen als in den Vorjahren. Hatten wir im Jahr 2020 noch einen Überschuss von **€ 143.681,04**, so haben wir 2021 mit einem Verlust von **17.218,16** abgeschlossen. Gründe hierfür sind die Durchführung zweier Kompositrunden, Vorstandssitzungen in hybrider und damit teurerer Form, die Teilnahme an der DKM und hybriden Regioveranstaltungen sowie doppelten Personalausgaben auf Geschäftsleitungsniveau ab Oktober 2021. Näheres kann den Ausführungen des Schatzmeisters zur Gewinn- und Verlustrechnung und den Erläuterungen zur Bilanz entnommen werden.

Den 32 Austritten stehen erfreulicherweise 21 Neuaufnahmen gegenüber:

### Neuaufnahmen

**Adler Real Estate Assekuranzmakler GmbH & Co.KG**  
**Holzstraße 2, 40221 Düsseldorf**

**assist Assekuranzmakler GmbH**  
**Marienstraße 20, 40212 Düsseldorf**

**Consus Assekuranzmakler GmbH & Co. KG**  
**Holzstraße 2, 40221 Düsseldorf**

**Demire Assekuranzmakler GmbH & Co. K**  
**Holzstrasse 2, 40221 Düsseldorf**

**DIOK Assekuranzmakler GmbH & Co. KG**  
Holzstrasse 2, 40221 Düsseldorf

**EKB Versicherungsmakler AG**  
Raiffeisensraße 1, 61184 Karben

**ES Assekuranzmakler GmbH & Co. KG**  
Holzstraße 2, 40221 Düsseldorf

**Fischer Privatkunden Makler GmbH**  
Bahnhofstraße 11, 71083 Herrenberg

**freshforfinance GmbH**  
Schumannstr. 6, 76344 Eggenstein-Leopoldshafen

**GOM - Gesellschaft für Organisation und Management mbH**  
Marienstraße 20, 40212 Düsseldorf

**GOSSLER, GOBERT & WOLTERS KÖLN Assekuranzmakler GmbH & Co. KG**  
Teresteegenstraße 30, 40474 Düsseldorf

**HWA Vorsorgemanagement GmbH & Co. KG**  
Rudolf-Diesel-Straße 3, 59399 Olfen

**Keiper & Dr. Kreth Versicherungsmakler GmbH**  
Marienstr. 20, 40212 Düsseldorf

**Keiper Hasenclever und Dr. Kreth Versicherungsmakler GmbH**  
Marienstraße 20, 40212 Düsseldorf

**Kolb & Bär Versicherungs- und Finanzmakler GmbH**  
Norissreaße 1 a, 91257 Pegnitz

**Martens & Prahle Assekuranzmakler GmbH Leonberg**  
Heidenheimer Straße 6, 71229 Leonberg

**Schäfers Dr. Kreth Keiper Versicherungsmakler GmbH**  
Marienstraße 20, 40212 Düsseldorf

**Sommer & Dr. Kreth Assekuranz Management GmbH**  
Marienstraße 20, 40212 Düsseldorf

**Sportvers GmbH**  
Pfarrer-Bunz-Str. 37, 72770 Reutlingen

**VDI Versicherungsmakler GmbH**  
VDI-Platz 1, 40468 Düsseldorf

**Verus Vorsorge GmbH**  
Odenwälder Str. 4, 32139 Spenge

## **Berufsbild Versicherungsmakler: „Nie war es so wertvoll wie heute“**

Es ist unsere unveränderte Aufgabe, unser Berufsbild in der Öffentlichkeit weiter voranzubringen.

In diesem Zusammenhang zunächst ein kurzer Blick auf die Zahlen. Die DIHK-Statistik vom 03. April 2008 weist damals 130.783 gebundene Versicherungsvertreter und 29.738 Versicherungsvertreter mit Erlaubnis aus. Zum 01.07.2019 war die Anzahl der gebundenen Versicherungsvertreter um 1.139 auf 119.392 gefallen und die der Versicherungsvertreter mit Erlaubnis um 1.145 auf 28.593. Mit Stand 1.1.2022 gibt es (nur) noch 112.312 gebundene Vermittler und 28.574 Vertreter mit Erlaubnis. Zum 03.04.2018 waren im Register 46.834 Versicherungsmakler registriert. Zum 01.07.2019 ist diese Zahl um 422 auf 46.412 gefallen. Es war das erste Mal seit Jahren, dass die Zahl der Versicherungsmakler damit rückläufig gewesen ist. Zum 30.09.2020 ist die Zahl der Versicherungsmakler auf 46.054 gefallen. Damit waren 780 Makler innerhalb von ca. 2,5 Jahren aus dem Markt ausgeschieden. Nunmehr ist die Anzahl der Makler aber zum 01.01.2022 auf 46.353 wieder leicht angestiegen. Den Stand von 2018 erreicht diese Zahl aber nicht. Maßgeblichen Anteil für diese Entwicklung insgesamt dürfte das relativ hohe Durchschnittsalter der Versicherungsvermittler insgesamt und damit die demografische Entwicklung haben.

Als Beispiel für die Wichtigkeit, kontinuierlich am Berufsbild des Versicherungsmaklers zu arbeiten, seien nochmals die mit der Anzahl registrierten Versicherungsmakler einhergehenden Fragestellungen genannt. Insofern ist es beruhigend, dass der starke Anstieg der Zahlen für Versicherungsmakler nunmehr gestoppt wurde. Dennoch wird man sicherlich ohne Probleme behaupten können, dass nicht alle der über 46.000 zugelassenen Makler eine hochwertige qualitative Dienstleistung garantieren können. Im Hinblick auf die zugelassenen Versicherungsmakler ist auch zu konstatieren, dass ein Großteil dieser Makler seine Tätigkeit vermutlich gar nicht ausübt. Dies hatte eine Untersuchung von Professor Dr. Beenken vor einiger Zeit bereits eindrucksvoll belegt. Wenn aber ein Großteil der als Versicherungsmakler registrierten Personen nicht einmal im Ansatz dem Berufsbild des unabhängigen Versicherungsmaklers entspricht, besteht die überaus ernste Gefahr, dass unser Berufsbild schweren Schaden nimmt. Der BGH hat in seinem Urteil zur unechten Verflechtung die Fähigkeit des Maklers, aus der Breite des Marktes zu beraten und entsprechende Verträge zu vermitteln, als Kernelement seiner Tätigkeit herausgestellt. Hier gilt es nach wie vor, im politischen Prozess der nächsten Jahre anzusetzen, um im Rahmen der nunmehr auf die Jahre 2024/2025 verschobene Revision der IDD eine bessere qualitative Überprü-

fung der Zulassungsvoraussetzungen zum Versicherungsmakler zu erreichen und eine kontinuierliche Überwachung dieser Merkmale – ohne Mehrkosten für die Versicherungsmakler – zu gewährleisten.

Unabhängigkeit und entsprechend unabhängiger Rat sind aus unserer Sicht keine Frage der Vergütungsform und haben auch keinen unmittelbaren Bezug zur Beratungsqualität. Dies hat dankenswerter Weise die Politik im Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens zur IDD realisiert. Die Ausweitung der Honorarberatung durch den Versicherungsberater, den Honoraranlagenberater und das Verbot von Provisionen für die Vermittlung von Mietwohnungen durch Immobilienmakler zeigen aber auf, dass in der politischen Auseinandersetzung die Forderung nach einer Ausweitung der Honorarberatung vor allen Dingen mit einer höheren Unabhängigkeit der Honorarberater begründet wird und weiter an Zuspruch gewinnt. In diesem Zusammenhang ist zu berücksichtigen, dass einige EU-Mitgliedsstaaten für "complex financial products" das Provisions- bzw. Courtagesystem bereits abgeschafft haben – unter anderem auch für die gesamte Lebensversicherung. Dazu gehören neben Schweden, Finnland und Dänemark auch Großbritannien und die Niederlande. In diesen Ländern waren die Hauptkritikpunkte an der Abschlussvergütung unisono der Interessenkonflikt, speziell beim Versicherungsmakler, die angeblich nicht nachhaltige Beratung der Kunden, eine Vergütung des Vermittlers, auf die die Kunden keinen Einfluss hatten und verschiedene Skandale in den einzelnen Staaten.

Ein gewisser Lichtblick kommt in diesem Zusammenhang ausgerechnet aus Großbritannien. Dort hat die Umstellung auf das Honorarsystem dazu geführt, dass die freien Vermittler sich nur noch Kunden leisten können und wollen, deren Anlagesumme um die 75.000 Pfund liegt oder deren Vertragssumme im Lebensversicherungsbereich ca. 100.000 Pfund beträgt. Um es klar und deutlich zu sagen: Damit sind breite Bevölkerungskreise von einer werthaltigen Beratung ausgeschlossen. Dies hat inzwischen auch die britische Finanzaufsicht erkannt und macht sich unter dem Stichwort "Financial Inclusion" Gedanken zur Lösung dieses Problems. Der Begriff "Financial Inclusion" wird normalerweise benutzt, um beispielsweise indischen Kleinbauern den Zugang zu Mikro-Krediten zu ermöglichen. Es fällt Großbritannien und den Vertretern der Aufsichtsbehörden dabei nicht leicht, einzugestehen, dass es eine Versorgungslücke gibt und man sich deshalb Gedanken machen muss, wie man an diese Bevölkerungskreise, die nicht die bevorzugten Kunden der unabhängigen Vermittler sind, besser versorgen könne. Die bisherigen Vorstellungen in Großbritannien lassen unverändert befürchten, dass die dort entwickelten Lösungsansätze sich nicht darauf beziehen, werthaltige Beratung durch einen unabhängigen Vermittler zu ermöglichen. Eher wird daran gedacht, durch staatliche Regelungen, etwa ein Opting-Out-Modell, mehr Leute automatisch in das System zu bringen und/oder den Abschluss von Verträgen über das In-

ternet zu forcieren.

Um das Berufsbild des Versicherungsmaklers zu stärken, ist es aus Verbandssicht auch immer wieder notwendig, auf die Lagerzugehörigkeit des Versicherungsmaklers, auf eine faire Höhe seiner Vergütung und auf die offene Adressierung potenzieller Interessenkonflikte einzugehen. Hier verfügt der BDVM seit Jahren über mehrere Bestandteile eines Codes of Conduct, der den Grundsätzen des Ehrbaren Kaufmanns folgt, die wiederum in der Satzung des BDVM seit nunmehr über hundert Jahren verankert sind. Stärke kann man am besten aus kräftigen Wurzeln ziehen. Es ist daher zu begrüßen, dass sich auch andere Vermittlerverbände an den Grundsätzen des Ehrbaren Kaufmanns orientieren, um so der Qualität in der Versicherungsvermittlung ein stärkeres Gewicht zu verleihen. An dieser Stelle soll aber erneut kurz erwähnt werden, dass vom Rechtsdienstleistungsgesetz unverändert eine große Gefahr für das Berufsbild des Versicherungsmaklers ausgeht. So engen das BGH-Urteil zur Schadenregulierung von Versicherungsmaklern und zunächst die Entscheidung des Landgerichts Saarbrücken zur Beratung durch einen Versicherungsmakler bei dem Umstieg von einem Tarif auf einen anderen Tarif in der Krankenversicherung die Handlungsspielräume für Versicherungsmakler ein. Zum Glück gibt es jetzt neuere Urteile, allen voran das Urteil des BGH vom 28.06.2018, das den Versicherungsmakler die Umstiegsberatung und -vermittlung im Rahmen der PKV erlaubt. So wie wir allerdings die Rechtsanwälte bzw. die Rechtsanwaltskammern kennen, werden diese auch in Zukunft immer nach Gelegenheiten suchen, der Geltung des Rechtsdienstleistungsgesetzes zu Lasten der Versicherungsmakler breiteren Raum zu verschaffen.

Unmittelbar mit dem Berufsbild verknüpft ist auch die Frage, welchen Einflüssen der Sachwalter des Kunden von Seiten der Versicherer ausgesetzt werden darf und welchen nicht. Die IDD mit ihrer Conflict of Interest-Regelung, die Umsetzung dieser Regeln in der VersVermV und der Verhaltenskodex des GDV spiegeln hier die neue und eingehende Betrachtung der Verhaltensweisen in der Versicherungswirtschaft vor dem Hintergrund des § 299 StGB (Bestechung) wieder.

Und auch EIOPA hat sich in den erwähnten "delegated acts" und "technical guidelines" ausführlich Gedanken darüber gemacht, ob und welche Vergütungsformen unzulässige Anreize sind, die sich nachteilig auswirken könnten, so dass der Versicherungsvermittler nicht im besten Interesse des Kunden tätig wird.

Wohin der Weg am Ende gehen wird, wird sich aus der von der EU-Kommission für das Ende des 1. Quartals 2023 angekündigten „retail financial strategy“ ergeben. Es liegen alle Optionen auf dem Tisch: die grundsätzliche Beibehaltung des status quo bei Nachjustierung der Produkte unter dem Ge-



sichtspunkt „value for money“, die Einführung von „hard disclosure“ bis zum Konzept des „independent advice“ (keine Provision bei unabhängiger Beratung) oder einem vollständigen „ban on commission“. Die von der EU-Kommission beauftragte und seit Sommer 2022 vorliegende, über 350 Seiten starke „Kandar“-Studie legt sich auf keinen bestimmten Weg fest.

Die im Laufe des Jahres 2022 diskutierte Einführung von Provisionsrichtwerten durch die BaFin (jetzt am 31.10.2022 veröffentlicht: Merkblatt Wohlverhaltensaufsicht) hat der BDVM konstruktiv begleitet, zuletzt durch eine entsprechende Einschätzung auf der DKM. Die meisten Versicherungsmakler würden mit einem Richtwert von gut vier Prozent keine Probleme haben. Eine entsprechende Regelung wäre auch auf europäischer Ebene (Stichwort: ban on commissions) sicher hilfreich. Auch den Entwurf des genannten Merkblattes begrüßen wir im Grundsatz und werden ihn im Einzelnen in den kommenden Wochen diskutieren.

## **Makler sein oder nicht sein - das ist hier die Frage!**

Wie in den letzten Berichtsjahren weisen wir mit diesem abgewandelten Hamlet-Zitat auf Entwicklungen hin, die das Berufsbild des Versicherungsmaklers betreffen, in denen zwar formal, das heißt vor allen Dingen zulassungstechnisch, ein Versicherungsmakler tätig geworden ist, man allerdings Zweifel hat, ob er diese Rolle ausfüllt oder nicht sogar das Lager gewechselt hat. Als roter Faden bei diesen Sachverhalten war und ist zu erkennen, dass die jeweiligen Versicherungsmakler materiell nicht als unabhängiger Sachwalter des Kunden aufgetreten waren, die aus der Breite des Marktes heraus vermitteln, sondern sich mehr oder weniger eng an ein Produkt oder eine Produktlinie und/oder einen Versicherer gebunden haben.

Auf unserem Fachtag am 29.6.2022 in Würzburg zeigte Prof. Beenken anhand einer Studie auf, wie Makler ihre Unabhängigkeit bewahren. Hintergrund der Studie war, dass Versicherungsmakler als treuhänderähnlicher Sachwalter des Kunden Unterstützung bei der Organisation ihres Betriebs benötigen, andererseits dadurch Abhängigkeiten entstehen können. Gut drei Viertel der Makler arbeiten mit Pools und Verbänden zusammen, jeder zweite Makler vermittelt sein Geschäft komplett über Pools. Die Studie zeigt auf, dass Maklern ihre Unabhängigkeit sehr wichtig ist, insbesondere die freie Produktwahl. Weitere wichtige Punkte: unterbliebene Produktvorgaben der Versicherer, unterbliebene Einflussnahme von Führungskräften der Versicherer und die Chance auf Maklervollmachten der Kunden. Zusammenfassend stellte Prof. Beenken fest, dass die größte Herausforderung für den kleinen/mittleren Makler in der Gestaltung der eigenen Wertschöpfungskette liegt, insbesondere in der Aus-

wahl von Pools, Verbänden und Dienstleistern nach dem Kriterium: überzeugender Nutzen, transparentes Geschäftsmodell, faire Verträge und faire, vom Makler zu tragende Kosten. Angesichts der Heterogenität des Vermittlungsmarktes wird sich die Diskussion rund um das Thema „Unabhängigkeit des Maklers“ sicher fortsetzen.

In diesem Zusammenhang auch einige Anmerkungen zum sog. Verivox-Urteil des OLG Karlsruhe vom 22.09.2021, das Dr. Jenssen in einem Online-Seminar „Aktuelle Rechtsprechung zum Versicherungsmaklerrecht“ am 1.12.2021 umfassend dargestellt hatte. Nach dem Verfox-Urteil soll ein Versicherungsmakler – das Vergleichsportal Verivox ist als Makler zugelassen – verpflichtet sein, in seiner Marktuntersuchung auch auf Tarife von Versicherern einzugehen und dies zu berücksichtigen, die den Vertriebsweg Makler ausschließen, also keine Courtage zahlen. Dass ein Versicherer seine Tarife nicht für den Vertriebsweg über Makler bereitstellt, soll für die nach § 60 Abs. 1 VVG maßgebliche Marktgrundlage der Maklertätigkeit bedeutungslos sein. Ob dieses Urteil tatsächlich die in der Presse genannten Auswirkungen auf alle Makler hat – es liegt ja keine BGH-Entscheidung vor – soll einmal an dieser Stelle offenbleiben. Kennzeichnend ist unseres Erachtens nach, dass dieses Urteil – wie auch einige Landgerichtsentscheidungen gegen sog. Vergleichsplattformen ergangen sind, die mit einem vollständigen Marktüberblick und dem günstigsten Preis-/Leistungsverhältnis werben. Es stellt sich deshalb die Frage, ob diese Grundsätze so ohne weiteres auf den Abschluss eines individuellen Maklervertrages mit Kunden übertragbar sind, wenn der Makler im dem Kunden vorliegenden und zu unterschreibenden Vertrag ausdrücklich die Kriterien seiner Auswahlentscheidung ausweist und hier vor allen Dingen auch solche Kriterien nennt, wie z.B. dauerhaftes und verlässliches Marktangebot, Schadenregulierungspraxis und im Kern deutlich macht, nur sog. Best Practice Produkte zu vermitteln. Daneben haben unsere Mitglieder, die den Vertragsmustern folgen, auch die Regelung, dass der Makler auch Tarife vermitteln würde, wenn der Kunde dann die Vergütung des Maklers durch Zahlung eines Honorars sicherstellt. Dies unterscheidet den Fall des klassischen Maklers deutlich von Vergleichsplattformen. Dies gilt um so mehr, als in einem echten Beratungsgespräch mit einem Makler ja auch angesprochen werden würde, dass es z.B. Produkte mit einem anderen Anwendungsbereich und entsprechenden Bedingungen geben würde, die den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden besser entsprechen würden, diese Versicherer aber nicht courtagepflichtig mit Maklern zusammenarbeiten würden. In der Praxis sind uns bisher aber keine Fälle berichtet worden, in denen inländische Produkte unserer Mitglieder unter den von uns herausgestellten Beratungskriterien gegenüber anderen Produkten zurückfallen.

## Lebensversicherung

Das LVRG ist 2015 in Kraft getreten und damit auch die Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 Promille. Dies bedeutete zunächst nur, dass die Unternehmen in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit die Abschlusskosten nur noch in Höhe von bis zu 25 Promille bei der Beitragssumme eines Lebensversicherungsvertrages bilanziell anrechnen konnten. Der direkte Eingriff in die Provision und Courtage und eine Deckelung wurde damit ausdrücklich gesetzlich nicht geregelt. Der Gesetzgeber hat der Versicherungswirtschaft im Kern eine eher marktwirtschaftliche Lösung aufgegeben. Die Lebensversicherungsunternehmen hatten die Möglichkeit, ihre Vergütungssysteme an die neue Situation anzupassen. Dass die Vergütungssysteme allerdings angepasst werden müssen, ergibt sich daraus, dass kein Lebensversicherer auf Dauer deutlich höhere Abschlussvergütungen zahlen kann, wenn nur 25 Promille in der Bilanz berücksichtigt werden können. Der überschießende Teil würde zu Lasten der Versicherer gehen und damit die Überschüsse bis hin zum Eigenkapital absenken. Dass Versicherer in Zeiten einer Zinszusatzreserve hier keinen übermäßigen Spielraum haben, versteht sich von selbst. Vom Gesetzgeber ist im Rahmen der Behandlung des LVRG auch ganz deutlich signalisiert worden, dass der Versicherungswirtschaft eine Zeitspanne von maximal zwei bis drei Jahren eingeräumt worden ist, um das Vergütungsniveau der Abschlussprovision bzw. der Abschlusscourtage deutlich abzusenken, insbesondere auch um die Rückkaufswerte der Lebensversicherung positiv zu beeinflussen. Das Ende dieses Zeitraums rückt jetzt näher, selbst wenn man eine Corona-Verzögerung konstatieren sollte.

Soweit es die Höhe und die Verteilung der Vergütung betrifft, ist aber selbstkritisch auch festzustellen, dass einige Versicherer bei speziellen Vertriebsformen immer noch mehr oder weniger an den bisherigen Courtageregelungen festhalten und so die Geduld des Gesetzgebers – vorsichtig ausgedrückt – mehr als strapazieren. Bereits im letzten Berichtsjahr wurde deutlich, dass die Politik und auch die BaFin hier deutlich mehr erwartet haben. Das Verhalten einiger Versicherer hängt damit zusammen, dass sich bestimmte Vertriebsformen mit reduzierten Abschlusscourtage und einer laufenden Vergütung sehr schwer tun, speziell dann, wenn das Lebensversicherungsgeschäft und damit die Abschlusscourtage die Haupteinnahmequelle darstellen.

Bei der Umsetzung der IDD für die PRIIPs-Produkte (packaged retail investment and insurance products) ist auch dort eine Renditekennziffer festgeschrieben worden. Für diese Produkte muss ein sogenanntes KID (key information document) benutzt werden, in dem ebenfalls Kennziffern nach den einschlägigen EU-Vorgaben aufzuführen sind. Das heißt, ein wesentlicher Teil der Transparenzerfordernisse, die ursprünglich im LVRG geregelt waren, ist

zunehmend Teil der IDD- und PRIIPs-Umsetzung. Die Gesamtkostenziffer war ja als Ersatz für die Offenlegung der Vergütung in das LVRG hineingenommen worden. Leider ist es so, dass die Gesamtkostenziffer von Versicherer zu Versicherer verschieden ermittelt wurde und damit eine Vergleichbarkeit für den Konsumenten, speziell in der Anfangsphase gerade nicht hergestellt wurde. Dies hat auch immer wieder zu starker Kritik von Verbraucherschützern geführt. Vor diesem Hintergrund besteht unverändert die Gefahr, dass der Politik irgendwann der "Geduldsfaden" reißt und das Prinzip der Kostenkennziffer durch die individuelle Offenlegung der Vergütung geregelt wird. Hinzu kommt, dass im sogenannten MiFID II Bereich die Offenlegung der Provision bereits "state of the art" ist und durch die immer weitergehende Annäherung der Lebensversicherungsprodukte auf Fondsbasis mit den übrigen Finanzanlagen im Bereich MiFID II die Frage natürlich wieder an Bedeutung gewinnt, warum hier keine einheitlich konsistente Regelung vorliegt. Verbände aus dem Finanz- und Bankwesen werden deshalb nicht müde, hier eine Gleichbehandlung zu fordern.

Im Lichte der vorstehenden Ausführungen wird deutlich, dass das BDVM-Vergütungsmodell, das unsere Mitglieder in der Mitgliederversammlung bereits 2013 von den Leitlinien her beschlossen haben und unser Soft-Disclosure-Ansatz aus unserem Code of Conduct Transparenz haargenau zu den Anforderungen des LVRG und des Verbraucherschutzes passen. Das LVRG hat auch die Arbeit der Lebensversicherungsarbeitsgemeinschaft klar und eindeutig bestätigt. Für die vorausschauende Behandlung dieses Themas durch die Lebensversicherungsarbeitsgemeinschaft gilt deshalb unverändert unser besonderer Dank. Im Rahmen der LVRG Revision hat der Bericht der BaFin deutlich gemacht, dass die Vergütung der Vermittler in diesem Bereich noch zu hoch sei und entgegen der Erwartung des Gesetzgebers, ein Vergütungsniveau von ca. 25 Promille vorzufinden, die Vergütung über den gesamten Markt betrachtet, relativ hoch geblieben sei. So haben die Untersuchungen der BaFin ergeben, dass bei den freien Vermittlern die Vergütung nur um ca. 11% gesunken sei (dieser Wert ist in der Diskussion mehrfach angezweifelt worden). Auch vor dem Hintergrund der Regelung des sogenannten "conflict of interest" hält die BaFin eine Begrenzung der Abschlussvergütung wohl unverändert für notwendig. Dem hat sich offensichtlich der Gesetzgeber in Form des Bundesfinanzministeriums angeschlossen.

Wir sind dieser Auffassung, lange bevor ein Gesetzesentwurf vorlag, mit einem gestaffelten Ansatz entgegenzutreten, der berücksichtigt, dass bei kleineren Bewertungssummen natürlich die Grundkosten für die Beratung, Vermittlung und Betreuung im Verhältnis deutlich höher sind als bei hohen Bewertungssummen. Anhand von zahlreichen Berechnungen eines Berufseinsteigers des „jungen Anwaltes, jungen Versicherungsberaters und jungen Versicherungsmaklers“ haben wir dann nachgewiesen, dass ein bestimmtes Vergü-

tungsniveau insbesondere im Hinblick auf die Höhe der Bewertungssummen notwendig ist, will der junge Versicherungsmakler nicht jahrelang unter dem Mindestlohn tätig werden.

Vor diesem Hintergrund haben wir ein gestaffeltes Modell entwickelt, das sich an dem sog. Buckelmodell der Anwaltsvergütung anlehnt: Dort ist nämlich bei geringeren Streitwerten (beziehungsweise im Versicherungsbereich bei geringeren Bewertungssummen) ein prozentual höherer Vergütungsanteil zu zahlen. Dieser sinkt dann kontinuierlich bei höheren Streitwerten (beziehungsweise Bewertungssummen) ab. Ausgehend von einer realistischen durchschnittlichen Bewertungssumme von zurzeit unter 30.000 Euro im Lebensversicherungsbereich haben wir vorgeschlagen, bei Bewertungssummen bis 30.000 Euro 3,5 % oder 4 %, bei Bewertungssummen bis 60.000 Euro 3,25 % beziehungsweise 2,75 % und bei Bewertungssummen ab 60.000 2,5 % beziehungsweise 2,0 % Abschlussvergütungen zuzulassen. Die höheren Werte tragen dem Umstand Rechnung, dass es natürlich zur Durchsetzung von politischen Zielen am besten wäre, wenn sich die gesamte Versicherungswirtschaft auf ein Modell einigen könnte. Unser damaliger Vorschlag beeinträchtigt im Übrigen auch nicht die Zahlung von Folgecourtagen für die Betreuung. Unser Vorschlag hätte auch nicht für biometrische Risiken gegolten und überdies auch Dienstleistungsvergütungen für nachgewiesene Dienstleistungen eines Versicherungsvermittlers gegenüber dem Versicherer, die diesem an sich obliegen würden, zugelassen. Das Presseecho auf unseren damaligen Vorschlag, den wir auf der DKM 2018 erläutert haben, war klar positiv. Auch auf der DKM 2022 hat Dr. Jenssen vor diesem Hintergrund darauf hingewiesen, dass der BDVM der möglichen Einführung eines Provisionsrichtwertes gelassen entgegen sieht.

## **Altersvorsorge im Koalitionsvertrag**

Der Bereich der betrieblichen Altersversorgung (bAV) ist von der Politik nach wie vor nicht angemessen berücksichtigt worden. Es gibt auch keine andere konsistente politische Idee für eine zusätzliche Altersvorsorge. Ungeachtet der guten Absicht aus dem Koalitionsvertrag aus 2021 („Mehr Fortschritt wagen“, Seite 73 unten), die bAV zu stärken, unter anderem durch die Erlaubnis von Anlagemöglichkeiten mit höheren Renditen, fehlt es bisher an jeglichen Umsetzungsansätzen.

Ob und wie das Sozialpartnermodell bzw. die „Nahles-Rente“ in relevanter Weise tatsächlich nachgebessert werden, erscheint derzeit leider noch offen.

Änderungsbedarf sehen wir insbesondere bei den Themen

- ⇒ Arbeitgeberhaftung (diese sollte begrenzt/transparenter werden)
- ⇒ Verbesserung der Portabilität aus Arbeitnehmersicht
- ⇒ Verringerung der Komplexität der Durchführungswege
- ⇒ Einschränkung der Anrechnung der bAV in der Leistungsphase auf Sozialleistungen
- ⇒ Erhöhung der Attraktivität für Geringverdiener.

Von Mitgliedern uns gegenüber am meisten thematisiert/erfragt wurde der oben erstgenannte Punkt, die Arbeitgeberhaftung.

Wir bedauern, dass diese Punkte – die bereits seit einiger Zeit auch in der Öffentlichkeit kritisiert worden sind – von der Politik so lange liegen gelassen wurden, denn im Grunde wäre eine bAV zu passenden Bedingungen ein sehr gutes Instrument, um eine auskömmliche Rente zu finanzieren. Einzige neue gute Nachricht aus der Praxis in den letzten Monaten war die Bekanntgabe eines Angebots des Sozialpartnermodells für die Chemiebranche am 12.04.2022. Geplanter Start ist wohl Ende 2022.

Wir sehen nach wie vor, dass das Hauptziel der Politik, die Basis der betrieblichen Altersversorgung gerade für Geringverdiener zu erweitern, durch die „Nahles-Rente“ so noch nicht nachhaltig gefördert wird. Das Betriebsrentenstärkungsgesetz muss so bald wie möglich nachgebessert und die Attraktivität sinnvoller Vorsorge erhöht werden.

Wir haben auf die Situation der betrieblichen Altersversorgung, auf die oben genannten Ursachen für die nicht zufriedenstellende praktische Annahme der bAV und den entsprechenden politischen Handlungsbedarf unter anderem auf unserem Pressegespräch am 14.9.2022 hingewiesen, die entsprechende Presseerklärung wurde von den Medien aufgenommen. Wie Marcus Wetzel, Geschäftsführer der Martens & Prahls Pensionsmanagement GmbH/im Ehrenamt Leiter des Arbeitskreises baV-Großmakler des BDVM, darin ausführt, müssen bei der Beratung zur betrieblichen Altersversorgung die unterschiedlichen Interessenlagen in Einklang gebracht werden. Arbeitnehmer brauchen attraktive Angebote, die ein ausgewogenes Verhältnis zwischen Garantien und Renditechancen bieten. Die Betriebsrente leider derzeit auch unter der hohen Inflation. Arbeitgeber brauchen Benefitsysteme wie die bAV im derzeitigen Arbeitsmarkt (beim Kampf um Fachkräfte), gleichzeitig sollten Versorgungssysteme aus ihrer Sicht aber Risiken vermeiden bzw. auf einen Versicherer auslagern und die Administration auf ein Minimum begrenzen können. Vor allem kleinere und mittlere Unternehmen (KMU) als Arbeitgeber bräuchten Administrationserleichterungen im Bereich der betrieblichen Altersvorsorge. Versicherer sollten insbesondere ihre Kernkompetenz, die Risikotragfähigkeit im Kollektiv, nicht

aus dem Auge verlieren und weiter herausstellen, insbesondere in der Abgrenzung zu den Kapitalanlageinstituten. Wie Herr Wetzel abschließend hinzufügte, bleiben auch die aktuellen Rahmenbedingungen für die Lebensversicherer insgesamt herausfordernd.

## **Weiterbildung ist Pflicht – Schicksal des Projektes "gut beraten"**

Die IDD selbst sieht eine Weiterbildungsverpflichtung für alle Personen, die am Point of Sale oder Advice tätig werden vor. Im IDD-Umsetzungsgesetz ist dann auch konsequenterweise in § 34d Absatz 9 GewO die entsprechende Weiterbildungsverpflichtung im Umfang von 15 Stunden verankert worden. Die technischen Details, ob und wie dies kontrolliert bzw. nachgewiesen wird, sind dann in § 7 VersVermV, der unter anderem Bezug auf die Anlagen 3 und 4 nimmt geregelt worden. Maßgeblicher Akteur im Bereich der Weiterbildung und deren Überwachung sind die jeweiligen Industrie- und Handelskammern. Diese haben auch die Qualität der Weiterbildungsmaßnahme zu "überwachen", beziehungsweise anzuerkennen, von Seiten der Industrie- und Handelskammern folgen auch Prüfungen, ob und inwieweit die Weiterbildung ordnungsgemäß vorgenommen worden ist.

Nach der VersVermV wird auch ein relativ einfaches Verfahren im Sinne einer sogenannten doppelten Nachweispflicht vorgeschrieben. Sowohl der einzelne Weiterbildungsverpflichtete als auch dessen Arbeitgeber, haben die entsprechenden Nachweise zu sammeln. Der Arbeitgeber muss dann in der Lage sein, der zuständigen IHK auf Nachfrage die Weiterbildung zu belegen. Die in der VersVermV vorgeschriebene Regelung, wann eine Maßnahme als Weiterbildungsmaßnahme eingestuft werden kann, orientiert sich zwar an dem Muster von "gut beraten", es ist allerdings nicht vorgesehen, dass man sich zum Beispiel als Bildungsdienstleister bei "gut beraten" oder bei den einzelnen Industrie- und Handelskammern zu akkreditieren hätte. Vielmehr ist es dem einzelnen Gewerbetreibenden überlassen, wie er dies regelt. Dies bedeutet auch, dass z.B. die Weiterbildungsstunden nicht an eine zentrale Datei wie beispielsweise bei "gut beraten" gemeldet werden müssen. Dies führt zu einer gewissen Zerfaserung und schafft Unsicherheiten.

Bereits jetzt ist jedoch folgendes absehbar:

Da es einen Zwang, Weiterbildungskonten bei "gut beraten" einzurichten, nicht gibt, kann ein Arbeitgeber für seine Mitarbeiter auch eine eigene Datenbank anlegen, in dem er die Weiterbildungsaktivitäten und Nachweise verwaltet. Es deutet sich an, dass zahlreiche Versicherer bei den Angestellten in der

"Verwaltung", z.B. den der Weiterbildungsverpflichtung unterliegenden Schadenmitarbeitern, die Weiterbildungsdatenbank selbst führen. Dies hat dazu geführt, dass einige große Versicherer und Makler ihre Weiterbildung nicht mehr über „gut beraten“ organisieren. Der entsprechende Abrieb an Teilnehmern führt zwangsläufig zu einer abnehmenden Bedeutung von „gut beraten“. Als Trägerverband der Initiative „gut beraten“ sieht der BDVM diese Entwicklung mit Bedauern. Anfang des Jahres hat „gut beraten“ die Verträge mit den Bildungsdienstleistern sowie das Preismodell umgestellt. Aufgrund des umgestellten Preismodells, das in der Branche insgesamt recht gut angenommen worden ist, hofft man, eine gute wirtschaftliche Basis für die weitere Arbeit von „gut beraten“ geschaffen zu haben. Nicht zu unterschätzen ist, dass „gut beraten“ bei den Aufsichtsbehörden als Ansprechpartner in Weiterbildungsfrage akzeptiert wird. Diese Akzeptanz hängt jedoch auch von der Anzahl der Weiterbildungsverpflichteten und der gemeldeten Weiterbildungsstunden ab und beruht maßgeblich darauf, ein anerkanntes, etabliertes und branchenübergreifendes Weiterbildungssystem zu sein.

Der BDVM ist weiterhin in allen maßgeblichen Gremien von „gut beraten“ vertreten und meldet die weiterbildungsfähigen Verbandsveranstaltungen auch weiterhin an „gut beraten“.

Insgesamt ist festzustellen, dass die Branche beim verfügbaren Weiterbildungsangebot sehr gut aufgestellt ist und auch zeitnah auf neue Rahmenbedingungen reagieren kann. Dies zeigt sich am vielfältigen Angebot zu Nachhaltigkeitsschulungen, beispielsweise von der DMA, die innerhalb kurzer Zeit, am Markt verfügbar waren.

## **Nachhaltigkeit/Sustainable Finance/ESG**

Seit dem 2. August 2022 müssen Versicherungsvermittler, die Versicherungsanlageprodukte vermitteln, die Nachhaltigkeitspräferenz des Kunden abfragen. Hintergrund ist die Delegierte EU-Verordnung 2021/1257 aus dem Jahr 2021, die zur Berücksichtigung von Nachhaltigkeitsaspekten im Rahmen des Produktgenehmigungsverfahrens aller Versicherungsprodukte sowie zur Ergänzung der Geeignetheitsprüfung um die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage führt. Nachhaltigkeit gliedert sich in die drei Kategorien ökologische (E für environmental), soziale (S für social) und gute Unternehmensführung (G für Governance):



E <u>n</u> viromental	S <u>o</u> cial	G <u>o</u> vernance
<ul style="list-style-type: none"> <li>•Klimaschutz</li> <li>•Anpassung an den Klimawandel</li> <li>•Schutz der biologischen Vielfalt</li> <li>•Nachhaltige Nutzung und Schutz von Wasser- und Meeresressourcen</li> <li>•Übergang zu einer Kreislaufwirtschaft, Abfallvermeidung und Recycling</li> <li>•Vermeidung und Verminderung der Umweltverschmutzung</li> <li>•Schutz gesunder Ökosysteme</li> <li>•Nachhaltige Landnutzung</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Einhaltung anerkannter arbeitsrechtlicher Standards (keine Kinder- und Zwangsarbeit, keine Diskriminierung)</li> <li>•Einhaltung der Arbeitssicherheit und des Gesundheitsschutzes</li> <li>•Angemessene Entlohnung, faire Bedingungen am Arbeitsplatz</li> <li>•Diversität sowie Aus- und Weiterbildungschancen</li> <li>•Gewerkschafts- und Versammlungsfreiheit</li> <li>•Gewährleistung einer ausreichenden Produktsicherheit, einschließlich Gesundheitsschutz</li> <li>•Gleiche Anforderungen an Unternehmen in der Lieferkette</li> <li>•Inklusive Projekte bzw. Rücksichtnahme auf die Belange von Gemeinden und sozialen Minderheiten</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•Steuerehrlichkeit</li> <li>•Maßnahmen zur Verhinderung von Korruption</li> <li>•Nachhaltigkeitsmanagement durch Vorstand</li> <li>•Vorstandsvergütung in Abhängigkeit von Nachhaltigkeit</li> <li>•Ermöglichung von Whistle Blowing</li> <li>•Gewährleistung von Arbeitnehmerrechten</li> <li>•Gewährleistung des Datenschutzes</li> <li>•Offenlegung von Informationen</li> </ul>

Quelle: Eigene Darstellung (BDVM).

In der Delegierten EU-Verordnung ist die Nachhaltigkeitspräferenz definiert als „die Entscheidung eines Kunden oder potenziellen Kunden darüber, ob und, wenn ja, inwieweit eines der folgenden Finanzprodukte in seine Anlage einbezogen werden sollte:

- a) ein Versicherungsanlageprodukt, bei dem der Kunde oder potenzielle Kunde bestimmt, dass ein Mindestanteil in ökologisch nachhaltige Investitionen im Sinne von Artikel 2 Nummer 1 der Verordnung (EU) 2020/852 des Europäischen Parlaments und des Rates (\*) angelegt werden soll;
- b) ein Versicherungsanlageprodukt, bei dem der Kunde oder potenzielle Kunde bestimmt, dass ein Mindestanteil in nachhaltige Investitionen im Sinne von Artikel 2 Nummer 17 der Verordnung (EU) 2019/2088 des Europäischen Parlaments und des Rates (\*\*\*) angelegt werden soll;
- c) ein Versicherungsanlageprodukt, bei dem die wichtigsten nachteiligen Auswirkungen auf Nachhaltigkeitsfaktoren berücksichtigt werden, wobei die qualitativen oder quantitativen Elemente, mit denen diese Berücksichtigung nachgewiesen werden, vom Kunden oder potenziellen Kunden bestimmt werden;“

Die maßgebliche Verordnung verweist also auf die bereits bestehende Transparenz- und die Taxonomieverordnung und macht als solche wenig konkrete Vorgaben dazu, wie die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage in der Praxis konkret umzusetzen ist.

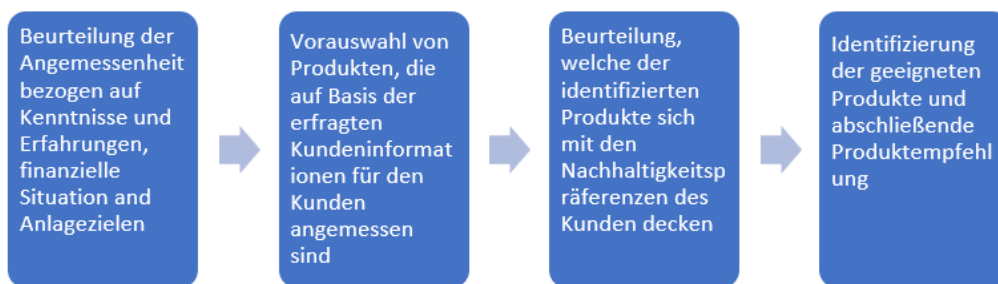
Ein besonderes Problem war, dass die Produkthersteller auf EU-Ebene erst zum 01.01.2023 verpflichtet sind, die vorvertraglichen und periodischen Produktinformationsblätter anzupassen. Versicherungsmakler standen also vor der Herausforderung, den Beratungsprozess anzupassen, obwohl die Produktwelt der Versicherer oder zumindest die verfügbare Informationsbasis zu Nachhaltigkeitsaspekten hierfür keine fundierte Basis geboten haben. Zudem gibt es erst zu den ersten zwei der sechs Umweltziele technische Regulierungsstandards, die festlegen, welche Voraussetzungen eine Wirtschaftstätigkeit in Detail erfüllen muss, damit diese als taxonomiekonform angesehen werden kann. Über die 350-Seiten starke Verordnung zur Detailumsetzung der ersten beiden Umweltziele haben wir unsere Mitglieder am 13. Januar per Newsletter informiert. Aufgrund der fehlenden technischen Regulierungsstandards kann es aktuell nur Taxonomieprodukte für zwei von sechs Umweltziele geben. Es war somit absehbar, dass die notwendigen Produktinformationen als Basis für eine Beratung zum 2. August 2022 nicht vorliegen würden und es sogar einige Produkte, zu denen beraten werden soll, mangels Umsetzung der anderen Umweltziele gesetzgeberisch gar nicht geben kann.

Im Rahmen der Frühjahrs-Regionalkreise und auch auf unserem Versicherungsfachtag hat Herr Dr. Gause unsere Mitglieder über die Nachhaltigkeitsthematik informiert.

Am 13. April 2022 hat EIOPA eine Konsultation zum Entwurf entsprechender Guidelines erlassen und alle Stakeholder zu einem Public Hearing eingeladen. Anmerkungen zu dieser Konsultation hat der BDVM über die Stellungnahme von BIPAR, dem europäischen Vermittlerdachverband, mit eingebracht. Am 6. Mai haben wir an einem Public Hearing von EIOPA zur Nachhaltigkeitspräferenzabfrage teilgenommen. Das mehrstündige Public Hearing war geprägt von über 100 Fragen der Teilnehmer und zahlreichen Anmerkungen – natürlich auch unseren. Die erhoffte Klarheit, wie die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage künftig durchzuführen ist, hat sich aufgrund der komplexen Guidelines, die bis in Detailfragen verästelte waren, nicht ergeben. Das geballte Branchenfeedback hat jedoch dazu geführt, dass EIOPA kurz nach der Konsultation überlegt hat, ein „more user friendly tool“ zu veröffentlichen. Es war somit völlig unklar, ob EIOPA Hinweise zur Umsetzung der Nachhaltigkeitspräferenzabfrage veröffentlichen würde und die Vermittler und Verbände mussten sich darauf einrichten, dass es gegebenenfalls keinerlei Konkretisierungen geben würde. Hinzukam, dass das EU-Parlament Atom- und Gas im Juli als taxonomiekonform eingestuft hat. Eine Entscheidung, die in Deutschland teilweise als

„gesetzgeberisches Greenwashing“ angesehen wird. Zur unbefriedigenden Informationsbasis kamen also auch noch Widersprüche hinzu, die wir als Verband, in unseren Informationen an Sie, als unsere Mitglieder, berücksichtigen mussten.

Am 12. Juli haben wir unseren Mitgliedern eine 65-seitige Ausarbeitung zum Thema Nachhaltigkeit zur Verfügung gestellt, die mit Anhängen sogar 111 Seiten umfasste. Das Dokument enthielt eine 5 Seiten „Kurzfassung“, die einen möglichen Beratungsablauf beschrieb. Gleichzeitig haben wir ein 90-minütiges Webinar am 20. Juli und ein 75-minütiges Webinar am 27. Juli durchgeführt, die Herr Kosler als Referent gehalten hat. Am 20. Juli hat EIOPA dann doch noch Guidance zur Nachhaltigkeitspräferenzabfrage veröffentlicht, die wir im zweiten Webinar am 27. Juli bereits berücksichtigt haben. Die um die Nachhaltigkeitspräferenzabfrage ergänzte Geeignetheitsprüfung lässt sich schematisch wie folgt darstellen:



Quelle: Eigene Darstellung (BDVM), angelehnt an Guidance von EIOPA.

Die veränderte Geeignetheitsprüfung hat auch Auswirkungen auf bereits bestehende Pflichten. Die seit dem 10. März 2021 zu beachtende Transparenz/Offenlegungsverordnung verpflichtet Finanzmarktteilnehmer und Finanzberater dazu, spezifische Informationen über ihre Ansätze für die Integration von Nachhaltigkeitsrisiken und die Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen auf der eigenen Homepage offenlegen. Ziel dieser Verordnung ist es, Informationsasymmetrien in den Beziehungen zwischen Auftraggebern und Auftragnehmern im Hinblick auf die Einbeziehung von Nachhaltigkeitsrisiken, die Berücksichtigung nachteiliger Nachhaltigkeitsauswirkungen, die Bewerbung ökologischer oder sozialer Merkmale sowie im Hinblick auf nachhaltige Investitionen durch entsprechende Offenlegungen abzubauen. Da Finanzberater, d.h. Versicherungsmakler, die Versicherungsanlageprodukte vermitteln, auch offenlegen müssen, inwiefern Nachhaltigkeit bei der Vermittlung und Beratung von Versicherungsanlageprodukten berücksichtigt wird, müssen die entsprechenden Aussagen mit der seit dem 02. August 2022 geänderten Rechtslage zur Abfrage der Nachhaltigkeitspräferenz übereinstimmen.

Eine weitere Entwicklung, die man sehr genau im Auge behalten muss, ist

das sich unter Nachhaltigkeitsgesichtspunkten veränderten Zeichnungsverhalten der Versicherer. Als Verband setzen wir uns dafür ein, dass alles was gesetzlich erlaubt ist, grundsätzlich auch Versicherungsschutz erhalten muss.

## **Noch ein Wort zu Elementarrisiken**

Flutkatastrophen im Sommer 2021 in NRW und Rheinland-Pfalz haben nicht nur deutlich aufgezeigt, wie sich die Naturgefahren verändert haben, sondern auch, dass eine Abdeckung dieser Gefahren im Interesse aller Bürger ist. Der Staat kann nicht bei jeder Naturgefahr als Retter letzter Not einspringen, wenn eine vernünftige Möglichkeit der Absicherung besteht. Wir haben deshalb auf unserem Symposium im September 2021 bereits deutlich gemacht, dass der Gedanke, alle Naturgefahren, wie Wasser, Hagel, Sturm und die Elementardeckung in einer Naturgefahrendeckung zusammenzufassen, Sinn machen würde. Diese Deckung sollte auch obligatorisch immer angeboten werden, um diese Risiken soweit wie möglich auf alle VN zu verteilen. Unter dem Gesichtspunkt der Eigenverantwortung ist dieser Ansatz der nun von der Politik zum wiederholten Male diskutierten Einführung einer Pflichtversicherung vorzugswürdig.

## **DSGVO und DORA**

Auch im vierten Jahr nach Inkrafttreten der DSGVO besteht immer noch in weiten Teilen der Versicherungswirtschaft Unsicherheit, was den Umgang mit personenbezogenen Daten der jeweiligen betroffenen Person anbelangt. Die betroffene Person ist im Versicherungsvermittlungsverhältnis in erster Linie der Versicherungsnehmer. Aber natürlich geht es dabei nicht ausschließlich um den Versicherungsnehmer. Jede natürliche Person genießt den Schutz ihrer personenbezogenen Daten durch die DSGVO. Allerdings kann und soll hier nicht auf jede mögliche Konstellation eingegangen werden. Im Verbandsalltag ist vor allem auffällig, dass sowohl bei unseren Mitgliedern, aber auch bei Intermediären und Versicherern teilweise noch große Missverständnisse im Umgang mit der DSGVO bestehen. Dies mag zum einen dadurch begründet sein, dass viele noch die Regelungen des „alten“ Bundesdatenschutzgesetzes vor Augen haben.

Deutlich wird dies nach wie vor im Bereich der Auftragsverarbeitung (nach altem Recht „Auftragsdatenverarbeitung“). Zum Beispiel kommt es immer noch vor, dass einige Versicherer unseren Mitgliedern teils seitenlange Vereinbarungen mit Hinweis auf die Datenschutzgrundverordnung vorlegen, mit der pauschalen Bitte diese unterzeichnet zurück zu senden, ohne jedoch eine kon-

krete Rechtsgrundlage für diese Bitte zu nennen. Wir prüfen als Verband gerne jede uns von unseren Mitgliedern vorgelegte Vereinbarung in diesem Zusammenhang. Es fällt auf, dass immer noch Begrifflichkeiten in diesen Vereinbarungen verwendet werden, die noch aus den alten nationalen Regelungen herrühren. Teilweise wirken diese Vereinbarungen wie eine einseitige Verpflichtung auf die Einhaltung datenschutzrechtlicher Regelungen, teilweise auch wie bilaterale Auftragsverarbeitungsverträge. Dieser Umstand macht aber auch deutlich, dass anscheinend die Einführung der europarechtlichen Regelungen zum Datenschutz noch nicht bei jedem angekommen ist. In den meisten Fällen nämlich dürfte der Versicherungsmakler nicht als Auftragsverarbeiter im Sinne der DSGVO gelten. Der Versicherungsmakler an sich und der BDVM-Versicherungsmakler im Besonderen ist und bleibt in erster Linie „Sachwalter des Kunden“ und steht in dessen Lager. Die Daten des Versicherungsnehmers werden in erster Linie durch ihn erhoben und er bleibt dabei grundsätzlich Verantwortlicher im Sinne der DSGVO und nicht Auftragsverarbeiter. Eine Abgrenzung der einzelnen Beteiligten wurde seitens des BDVM auf der diesjährigen DKM mittels eines Vortrags durch Herrn König vorgenommen. Der BDVM kämpft unermüdlich diesen Status sowohl auf nationaler als auch auf internationaler Ebene aufrecht zu erhalten.

Zum anderen wird das Thema Datenschutz häufig leider immer noch als Blockade und nicht als Wettbewerbsvorteil im Wirtschaftsbetrieb verstanden. Nach wie vor spielt dabei die Einwilligung der betroffenen Person in bestimmten Verarbeitungssituationen eine herausragende Rolle. Nicht alles bedarf der Einwilligung der betroffenen Person. Für viele Verarbeitungstätigkeiten liefert das Gesetz bereits eine passende Rechtsgrundlage. Eine Ausnahme besteht allerdings bei besonderen Kategorien personenbezogener Daten, namentlich Gesundheitsdaten. Hier wird meistens eine Einwilligung erforderlich sein, da die in Art. 9 DSGVO genannten weiteren Rechtsgrundlagen in der Regel nicht greifen. Und auch wenn keine weitere der in Art. 6 DSGVO genannten Rechtsgrundlagen greift, bedarf es einer Einwilligung. Als Beispiel sei hier die Übermittlung der personenbezogenen Daten an Dritte, die gerade keine Auftragsverarbeiter sind, genannt.

Gerade im Bereich der elektronischen Datenverarbeitung und vor allem im World Wide Web, also vereinfacht ausgedrückt bei dem Besuch von Webseiten wird dies besonders deutlich. Jeder dürfte mittlerweile mit einem sogenannten Consent-Banner in Berührung gekommen sein und nahezu jeder ist mittlerweile, um es klar auszudrücken, auch extrem davon genervt, immer erst auf „Akzeptieren“ drücken zu müssen, ehe es mit dem Besuch der Webseite weitergehen kann. Nach dem sog. Cookie Einwilligung II Urteil des BGH tauchten diese Banner auf nahezu jeder Webseite auf. Da natürlich der EuGH, der in diesem Zusammenhang die Regelungen der DSGVO auf eine Vorlagefrage des BGH im Bereich der Einwilligung weiter präziserte, nicht auf die entsprechen-

de Optik oder den genauen Inhalt dieses Consent-Banners eingegangen ist, entstand ein Potpourrie an unterschiedlichen Bannern. Die Verwirrung war und ist perfekt und daraus folgend hat so ziemlich jeder Consent-Banner-Anbieter seinem Willen freien Lauf gelassen diese Banner unterschiedlich zu designen. Teilweise sind Banner entstanden, die quasi für alles eine Einwilligung einforderten, wiederum sind solche entstanden, die notwendige Einwilligungen gar nicht einholen. Dem Datenschutz war und ist mit diesen unterschiedlichen Bannern jedenfalls nicht wirklich geholfen. Eine Standardisierung wäre hier von Vorteil. Der Verband hat die Mitglieder u.a. zu dieser Problematik in einem Webinar und in Vorträgen sowie Newslettern informiert.

Ebenfalls wäre eine Standardisierung im Bereich der Einwilligungserklärung innerhalb der Rechtsbeziehung der einzelnen am Versicherungsvertrieb Beteiligten von Vorteil. Hier haben verschiedene Anbieter entsprechend unterschiedliche Muster auf den Markt und damit ebenfalls Unruhe in diesen Bereich gebracht. Deshalb hat sich der Verband, neben weiteren Verbänden und Marktteilnehmern, der sogenannten „Initiative Branchenstandard – DSGVO“ angeschlossen. Hier hat ein Team aus Rechtsexperten, Herr König vertritt den BDVM in diesem Team, eine Muster-Einwilligungserklärung entworfen, die mittlerweile in weiten Teilen der Versicherungswirtschaft akzeptiert wird. Es bleibt zu hoffen, dass sich dieses Muster etabliert, damit der Vertriebsprozess im Ganzen und für alle Beteiligten wieder bzw. weiter beschleunigt wird. Das Muster ist im Verbandsintranet abrufbar und die Verwendung wird verbandsseitig empfohlen.

Im Anwendungsbereich der DSGVO überschlagen sich die Themen mittlerweile so sehr, dass es eine echte Herausforderung darstellt hier immer am Ball zu bleiben. Der BDVM arbeitet aber stetig daran diese ausufernde Thematik zu kanalisieren und nur die wirklich wichtigen Themen anzubringen. Nicht zuletzt ist der Verband dabei aber auch auf die Mithilfe der Mitglieder angewiesen. Deutlich wird dies zum Beispiel an der kürzlich begonnenen Abmahnwelle bezüglich sogenannter „Google Fonts“, die viele Webseitenbetreiber und damit auch viele unserer Mitglieder direkt betraf und immer noch betrifft. Die Welle ist noch nicht gestoppt. Es gibt allerdings bereits eine Kanzlei, die eine Einstweilige Verfügung gegen einen Abmahnanwalt vor dem Landgericht Baden-Baden erwirken konnte. Ausschlaggebend für die Abmahnwelle war ein Urteil des Landgerichts München I Anfang des Jahres, das die unerlaubte Weitergabe der IP-Adresse des Nutzers aufgrund der Nutzung von „Google Fonts“ in ein Drittland, hier die USA, als Verletzung des allgemeinen Persönlichkeitsrechts in Form des informationellen Selbstbestimmungsrechts nach § 823 Abs. 1 BGB ansah und dem Kläger, neben einem Ordnungsgeld bei Zuwiderhandlung und einem Auskunftsanspruch einen immateriellen Schadensersatzanspruch in Höhe von 100 Euro zusprach. Das dieses Urteil Abmahnkanzleien und Privatpersonen auf den Plan rief, war fast zu erwarten. Und dass damit

einige wenige den Ruf einer ganzen Berufssparte aufs Spiel setzen ist leider eine unschöne Begleiterscheinung, aber letztlich gibt es in jedem Wirtschaftsbereich schwarze Schafe. Es bleibt abzuwarten, wie sich diese Thematik weiterentwickelt und ob dem Ganzen alsbald ein Riegel vorgeschoben wird. Der BDVM wird seine Mitglieder auch hier auf dem Laufenden halten.

In diesem Zusammenhang sind auch die Schlussanträge des EuGH-Generalanwalts in der Rechtssache C-300/21 von nicht unerheblicher Bedeutung. Hier hat der Oberste Gerichtshof Österreichs in einem Verfahren um einen Schadensersatzanspruch nach Art. 82 DSGVO ein Vorabentscheidungsverfahren an den Europäischen Gerichtshof gerichtet. Der Generalanwalt kam nach seiner Auslegung des Art. 82 DSGVO zu dem Schluss, dass die DSGVO nicht per se bei jeder Verletzung datenschutzrechtlicher Bestimmungen einen Schadensersatzanspruch gewährt. Die lege artis durchgeführte Auslegung des Generalanwalts ist nachvollziehbar und in sich schlüssig, so dass zu hoffen ist, dass der Europäische Gerichtshof sich dieser Auslegung anschließen wird, um eine ausufernde Schadensersatzklagewelle zu unterbinden. Hoch interessant ist auch die Ansicht des Generalanwalts im Rahmen seiner teleologischen Auslegung in Bezug auf den Sinn und Zweck der DSGVO im Allgemeinen. Hiernach: „...ist hervorzuheben dass die DSGVO nicht bezweckt, die Verarbeitung personenbezogener Daten systematisch zu begrenzen, sondern sie unter strengen Voraussetzungen legitimieren soll. Insoweit dient sie zunächst der Förderung des Vertrauens der betroffenen Person darauf, dass die Verarbeitung in einem sicheren Kontext erfolgen wird, wozu sie selbst beiträgt. Dadurch wird ihre freiwillige Bereitschaft gefördert, den Zugang zu ihren Daten und deren Nutzung u.a. bei Online-Geschäftsvorgängen zu gestatten.“ Diese Auslegung dürfte durchaus zutreffend sein und wenn sich der Europäische Gerichtshof dieser Auslegung anschließt, dürfte mehr Rechtsklarheit entstehen, auch und vor allem für andere Bereiche, die mit dem freien Datenverkehr zu tun haben. Denn über allem was mit Daten und insbesondere personenbezogenen Daten zu tun hat, steht in erster Linie die DSGVO. Erst wenn hier die richtigen Weichen gestellt wurden, sind Tür und Tor für weitere Vorhaben im Bereich Datenfluss geöffnet.

Im weiteren Zusammenhang „Datenschutz“ auch ein kurzes update zum sogenannten Digital Operational Resilience Act (DORA). Das Thema IT-Sicherheit und Cyberrisiko gewinnt immer mehr an Bedeutung. Gerade auch die pandemiebedingte Situation oder der Ukrainekrieg befeuern die Diskussion um die Resilienzfähigkeit von Unternehmen weiter. Es wird erwartet, dass die Verordnung im Jahre 2024 Anwendung findet. Neben der DORA-Verordnung und weiteren delegierten Verordnungen wird es voraussichtlich von den zuständigen Aufsichtsbehörden zu erstellende Leitlinien (Guidelines), technische Regulierungsstandards und technische Durchführungsstandards geben. Davon betroffen werden grundsätzlich alle Versicherungs- und Rückversicherungsun-

ternehmen, Investmentfirmen, Zahlungsinstitute, Kreditinstitute und weitere Finanzunternehmen sein. Von dem persönlichen Anwendungsbereich sind insbesondere aber auch Versicherungsvermittler, Rückversicherungsvermittler und Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit betroffen, Art. 2 Abs. 1 lit. N) der Verordnung. Gleichwohl gilt hier wie in anderen Bereichen auch, dass bereits vorgenommene Vorkehrungen im Bereich der DSGVO, namentlich seien hier beispielsweise die technischen und organisatorischen Maßnahmen genannt, die jedem Verantwortlichen in unterschiedlichem Ausmaße obliegen, auch für DORA bessere Voraussetzungen zur Einhaltung der Verordnung bieten. Der BDVM hat im Schulterschluss mit unserem europäischen Dachverband BiPAR nach daran gearbeitet, insbesondere die Auswirkungen auf kleinere und mittelständische Unternehmen zu begrenzen. Dies ist uns gelungen: am 10. November 2022 hat das Europäische Parlament DORA angenommen mit der Maßgabe, dass kleine und mittlere Unternehmen (bis 250 Mitarbeiter) vom Anwendungsbereich ausgenommen sind und für die darüber liegenden Unternehmen das Proportionalitätsprinzip gilt, das es zukünftig noch zu konkretisieren gilt.

## **Cyber**

Das Thema Cyber-Versicherung ist nach wie vor ein Dauerbrenner. Auch dieses ist sehr eng u.a. mit Datenschutz und entsprechender IT-Sicherheit verknüpft, wobei es hier in erster Linie auf die Risikobewertung einzelner zu versichernder Schwachstellenrisiken in den jeweiligen Unternehmen ankommt.

Darum wundert es kaum, dass sich der durch Dr. Sven Erichsen durchgeführte diesjährige Cyber-Workshop in Düsseldorf am 05.10.2022, als auch sein Vortrag auf der DKM am 26.10.2022, größter Beliebtheit erfreuten. Auch seine Ausführungen auf unserem Pressegespräch am 14.09.2022 fanden breite mediale Resonanz.

Dr. Erichsen referierte auf den vorgenannten Veranstaltungen u.a. zur allgemeinen Schadensituation, stellte Statistiken zu Cyber Schadenfällen dar und stellte fest, dass hohe Schadenzahlungen in allen Branchen und Unternehmensgrößen den Bedarf an Cyber-Versicherungen weiterhin bestätigen. Stetige Angriffe durch sogenannte Ransomware oder DDoS auf die IT-Infrastruktur von Unternehmen führen zu einem anhaltenden Investitionsschub in IT-Sicherheit. Weitere Schadenursachen können Sabotage, Bedienfehler oder Softwarefehler sein. Die einzelnen Kostenpositionen im Schadenfall verteilen sich auf Eigenschäden und Drittschäden. Dabei fallen insbesondere Kosten für die IT-Forensik, Rechtsberatung und PR-Berater, sowie im



Fälle von Drittschäden entsprechende Schadenersatzansprüche Dritter und bei Eigenschäden Wiederherstellungskosten für Daten und Netzwerke, Ertragsausfall durch Umsatzverluste, Erpressungsgelder, Vermögensverluste und Bußgelder an.

Die Schäden in 2021 sind etwa doppelt so hoch wie die vereinnahmten Prämien, insbesondere wegen diverser Großschadenkomplexe wie dem Microsoft-Exchange-Server-Hack. Dennoch könnten Firmenkunden nach wie vor risikogerechten Cyberschutz bekommen, wenn sie in ihre IT-Sicherheit investieren.

Besonders ist auf den Veranstaltungen auch die Frage „Lösegeldzahlungen bei Ransomware“ thematisiert worden. Hintergrund ist u.a. eine aktuelle Diskussion zu der Frage, ob es ein gesetzliches Verbot für die Versicherung desselben geben sollte. Angestoßen wurde die Diskussion durch einen entsprechenden Aufruf von 52 WissenschaftlerInnen anderen IT-ExpertInnen im Juni 2022, die der Ansicht sind, dass durch ein entsprechendes Verbot Ransomware-Attacken eingedämmt werden könnten. Im Juli 2022 positionierte sich die Geneva Association demgegenüber so, dass ein ausschließliches Verbot der Versicherung von Lösegeldzahlungen uneffektiv wäre, weil es „die Opfer eines wichtigen Schutzinstrumentes berauben würde, in der andere Finanzierungsmöglichkeiten schwer zu finden sind“. Die Innenminister in Deutschland haben sich auf ihrer Herbstkonferenz 2021 mit der Thematik befasst und festgestellt, dass „es in höchstem Maße problematisch ist, wenn Versicherungen Lösegeldzahlungen abdecken“ und eine rechtliche Prüfung in Auftrag gegeben.

Dr. Sven Erichsen berichtete aus der Praxis, dass grundsätzlich kein Lösegeld gezahlt werden sollte, es hätte nicht den gewünschten Erfolg. Und auch der Präsident des Bitkom rät von Lösegeldzahlungen dringend ab, da die Opfer häufig ihre Daten selbst dann nicht in einem brauchbaren Zustand zurückerhalten. Schließlich bestätigt auch der „Cyber Readiness Report 2022“ des Spezialversicherers Hiscox diese Einschätzungen: danach konnten weltweit nur 59 Prozent der Unternehmen, die Lösegeld gezahlt haben, vollständig auf ihre zuvor verschlüsselten Daten wieder zugreifen.

## **Weitere regulatorische Trends im Bereich Digitalisierung, insbesondere „Open Insurance“**

Die EU-Kommission und auch EIOPA haben sich im Berichtszeitraum mit einer Vielzahl von Themen im Bereich Digitalisierung / Cyber befasst. Hintergrund ist die „Digital Finance Strategy“ der EU-Kommission aus September 2020.

EIOPA konsultierte bis 7.10.22 zur Frage des „Differential pricing“, also insbesondere dem Umstand, dass VersicherungsnehmerInnen häufig mit günstigen Einstiegspreisen in neue Verträge „gelockt“ werden und dann bei Vertragsverlängerungen zum Teil immense Preiserhöhungen vorgenommen werden, von denen mit Hilfe der Verhaltensforschung aber angenommen werden kann, dass sie von den KundInnen gleichwohl noch hingenommen werden. Ziel von EIOPA wird es sein, entsprechenden unfairen Praktiken über eine Adjustierung der Produktfreigabeprozesse durch die Versicherer Einhalt zu gebieten.

Weitere „supervisory statements“ aus der 2. Jahreshälfte 2022 beziehen sich auf die Transparenz des Ausschlusses systemischer Risiken in Versicherungsverträgen (Pandemien, Klimawandel, große Cyberattacken) und die Transparenz hinsichtlich von Cyberausschlüssen in traditionellen Haftpflicht- oder Sachdeckungen („silent cyber“). Auch hier sind die nationalen Aufsichtsbehörden angehalten, auf eine entsprechende „Hygiene“ in den Produktfreigabeprozessen der Versicherer hinzuwirken, die negative Effekte für die VersicherungsnehmerInnen vermeidet.

Sowohl EU-Kommission als auch EIOPA haben sich in umfangreichen Konsultationen und Diskussionspapieren des Themas „Open insurance“ angenommen. Im Laufe des Jahres 2023 ist hier mit einer Legislativ-Initiative aus Brüssel zu rechnen. Da das Thema unter dem Motto: „Ist open insurance Zukunftsmusik für die Versicherungsbranche?“ durchaus gehypt wird, haben wir uns hierzu auch auf unserem Pressegespräch am 14.9.22 geäußert. Im Einzelnen:

Der Begriff Open Insurance zielt ab auf die (branchenübergreifende) Öffnung von Daten im Versicherungsbereich über standardisierte API (Application Programming Interfaces). Er setzt auf dem Prinzip des Open Banking auf, wo mit der Payment Services Directive 2 (PSD 2) auch Nichtbanken die Teilnahme am Zahlungsverkehr ermöglicht werden soll. Die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA veröffentlichte Anfang 2021 ein Diskussionspapier zu Open Insurance. Am 15. Juni 2022 erschien das entsprechende feedback statement. Die EU-Kommission lancierte im Mai 2022 fünf Konsultationen zur übergeordneten Thematik Open Finance und zum review der PSD 2, Ende 2022 / Anfang 2023 will sie eine legislative Initiative vorlegen. Wohin die Reise geht ist noch völlig ungewiss.

Mit dem Begriff Open Insurance, also dem standardisierten Austausch von versicherungsbezogenen Daten und der entsprechenden Etablierung neuer digitaler Ökosysteme, wird ein großes Innovationspotential verbunden. Genannt werden etwa die Ruhestandsplanung, oder weitergehend das „financial home“. Mit Einwilligung der KundInnen werden sämtliche Positionen zusammen-

gestellt, die für die zukünftige Vermögenssituation relevant sind (Ansprüche aus den drei Säulen der Altersvorsorge, Immobilien, Wertpapiere etc.), und auf dieser Grundlage per standardisiertem Austausch mit (Dritt-) Anbietern neue Angebote generiert. Auch im Schadenfall sei eine Datenübermittlung über vereinheitlichte Schnittstellen – und damit auch die Möglichkeit der Einbindung Dritter – für die VerbraucherInnen von Vorteil. Die Versicherungsmakler als Sachwalter der KundInnen sehen die Chancen für neue, maßgeschneiderte Produkte und Geschäftsmodelle im digitalen Zeitalter und die damit verbundenen Effizienzgewinne durchaus positiv.

Im Rahmen des von Versicherungsmaklern gelebten Verbraucherschutzes sehen unsere Verbandsmitglieder aber gleichwohl auch die Risiken, welche sich für die VerbraucherInnen ergeben. Der Versicherungsbereich ist weitaus komplexer und heterogener als die Auslösung von Zahlungsvorgängen. Sensible (Gesundheits-) Daten werden den Märkten zugänglich gemacht. Entsprechende Datensicherheit /-kontrolle müsste gewährleistet sein. Weiterhin: führt die zunehmende Risikodifferenzierung über immer mehr Daten und deren Kombination dazu, dass das Risiko-Pooling im Versicherungsbereich konterkariert wird? Perspektivisch stellt sich die Frage nach dem Zugang zu Versicherungsdienstleistungen für Menschen, die ihre Daten nicht preisgeben wollen. Gäbe es für bestimmte, nicht IT-affine Gruppen Probleme, Versicherungsschutz zu erhalten? Zu beachten ist weiterhin, dass, wer dies möchte, auch schon heute umfassend seine vermögensrelevanten Daten einem Dienstleister zur Verfügung stellen kann. Auch digitale services im Bereich der Schadensabwicklung werden immer mehr angeboten. Jede gesetzliche (verpflichtende) Regelung in diesem Bereich bedarf daher einer eingehenden Kosten- / Nutzenanalyse.

Neben den Risiken für die VerbraucherInnen sind auch die möglichen Auswirkungen auf die Anbieterseite im Auge zu behalten. Laut feed back statement von EIOPA vom Juni 2022 ist die Mehrheit der auf ihr Diskussionspapier Antwortenden der Ansicht, dass mit der Einführung von Open Insurance ein unlevel playing field wahrscheinlich ist. Es müsste mithin sichergestellt werden, dass bei der (weiteren) digitalen Transformation des Versicherungsmarktes alle Marktteilnehmer gleichermaßen Zugang erhalten und sich Wertschöpfungsketten nicht einseitig in Richtung der bekannten großen Daten-Unternehmen (GAFA) verlagern. Open Insurance hat sich dieses Ziel laut seiner Verfechter selber auf die Fahnen geschrieben – bei der möglichen legislativen Ausgestaltung wäre es entsprechend umzusetzen.

## **Die Betriebsschließungsversicherung / Pandemieabsicherung**

War die Betriebsschließungsversicherung im letztjährigen Rechenschaftsbericht noch ein „Megathema für den Verband“, so ist es um die Thematik mittlerweile ruhig geworden. Zur Erinnerung die zusammenfassende Einschätzung aus dem letzten Tätigkeitsbericht:

„Nimmt man das Jahr 2021 in den Fokus, so gibt es jetzt praktisch nur noch Schatten und lediglich zwei kleine Taschenlampenlichter des OLG Karlsruhe. Weit über 40 OLG-Entscheidungen liegen nunmehr vor und bis auf zwei Entscheidungen des OLG Karlsruhe alle zugunsten der Versicherer. Die OLGs in Hamburg und München haben auch die positive Rechtsprechung des LG München und der Kammer für Handelssachen in Hamburg „abgeräumt“. Es sieht also nicht gut für die Versicherungsnehmer aus. Ob in absehbarer Zeit mit einem BGH-Urteil überhaupt zu rechnen ist, ist offen. Die BSV-Problematik für den ersten Lockdown sieht nach jetzigem Stand nicht sehr positiv für die VN aus.“

Ein Urteil des BGH erging dann doch: am 26.1.2022 entschied das Gericht, dass einem Versicherungsnehmer auf der Grundlage der dort vereinbarten Versicherungsbedingungen (Verweis auf §§ 6 und 7 des Infektionsschutzgesetzes und Aufführung der dort genannten Krankheiten und Krankheitserreger) keine Ansprüche aus einer Betriebsschließungsversicherung wegen einer im Zusammenhang mit der COVID-19-Pandemie erfolgten Schließung der von ihm betriebenen Gaststätte zustehe. Der erkennbare Zweck und Sinnzusammenhang der Klausel spreche für die Abgeschlossenheit des Katalogs.

Die Parameter für eine mögliche Pandemieabsicherung in Form eines public-private-partnership (ppp) sind im letztjährigen Rechenschaftsbericht eingehend dargestellt, aber von der Politik bislang nicht aufgegriffen worden. Angesichts der derzeitigen multiplen Krisenlage ist auch nicht absehbar, wann das Gespräch hierzu wieder aufgenommen werden wird. Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass die Verlängerung der staatlichen Absicherung für den Terrorversicherer EXTREMUS bis Ende 2024 erst im November 2022 erfolgte, also wenige Wochen vor dem Auslaufen der Garantie. Dies lässt eine grundsätzliche Zurückhaltung des Staates im Bereich ppp erkennen.

## **Geldwäsche – aktuelle Entwicklungen**

Auf europäischer Ebene wird momentan der ganze Bereich der Geldwäscheregulatorik neu aufgestellt. Dies wird in drei Verordnungen und einer Richtlinie geschehen:

- ⇒ Alle Regeln, die für den privaten Sektor gelten, werden in den Vorschlag für eine Verordnung zur Bekämpfung von Geldwäsche und Terrorismusfinanzierung überführt.
- ⇒ Die Organisation des institutionellen Systems auf nationaler Ebene wird in eine geänderte Richtlinie überführt. Damit soll dem Bedürfnis der Mitgliedstaaten nach Flexibilität in diesem Bereich entsprochen werden.
- ⇒ Ein weiterer Verordnungsvorschlag sieht die Schaffung einer neuen EU-Behörde zur Bekämpfung der Geldwäsche und der Terrorismusfinanzierung vor.
- ⇒ Der dritte Verordnungsvorschlag soll zur Ausweitung der Anforderungen bezüglich der Rückverfolgbarkeit von Kryptowerten führen.

Der BDVM befindet sich im regelmäßigen Austausch mit BIPAR zur Neuaufstellung der europäischen Geldwäscheregulatorik.

Auf nationaler Ebene ist mit einem zunehmend stärkeren Fokus der Geldwäscheprevention und der Sanktionsdurchsetzungen zu rechnen. Hintergrund ist die Länderevaluierung Deutschlands der Financial Action Task Force (FAFT). Der FAFT-Bericht ist für die deutsche Politik von erheblicher Bedeutung. Die FAFT hat insbesondere unklare Aufsichtsstrukturen im Nichtfinanzsektor sowie eine nicht wirksame Sanktionsüberwachung kritisiert.

Die Politik ist entschlossen, diese Defizite abzustellen und wird perspektisch zusätzliche Aufsichtsbehörden für die Koordination der Geldwäscheaufsicht im Nichtfinanzsektor sowie zur Überwachung der Sanktionen im Nichtfinanzsektor gründen.

Der BDVM hat seine Mitglieder auch in diesem Jahr über die Pflichten im Zusammenhang mit dem Geldwäschegesetz informiert und beispielsweise eine Mitarbeiterschulung als Webinar für Personen, die im geldwäscherechtlich relevanten Bereich tätig sind, durchgeführt.

### **...und dann kam noch der EuGH zur Gruppenversicherung**

Aus verschiedenen Branchennewslettern werden Sie von der Entscheidung des EuGHs mitbekommen haben, die die Gruppenspitze der Gruppenversicherung als Versicherungsvermittler einstuft. So klar dies in den Überschriften entsprechender Artikel auch wirkt, so klar ist auch, dass es dennoch auf die Details ankommt und ein EuGH-Urteil zumeist nicht alle rechtlichen Fragen um einen Themenkomplex final klärt, sondern oft nur Teilaspekte größerer rechtlicher Problemlagen behandelt. Dies liegt in der Natur der Sache von EuGH-

Urteilen, die sich letztlich „nur“ mit der Beantwortung einer ganz konkreten Rechtsfrage auseinandersetzen und daher interpretationsfähige Lücken lassen. Da das Urteil viel Staub aufgewirbelt hat, befinden wir uns noch in der Bewertungsphase und werden daher zum späteren Zeitpunkt noch dezidierter auf die Auswirkungen des EuGH-Urteils eingehen.

Zum Urteil: vorliegend hatte der Bundesverband der Verbraucherzentralen und Verbraucherverbände – Verbraucherzentrale Bundesverband e. V. (vzbv) gegen die TC Medical Air Ambulance Agency GmbH auf Unterlassung geklagt. Die TC Medical Air Ambulance Agency beauftragte Werbeunternehmen damit, im Wege der Haustürwerbung Verbrauchern gegen Entgelt den Beitritt zu einer Gruppenversicherung anzubieten. Hierfür hat sie einen Gruppenversicherungsvertrag mit Versicherungsschutz für Erkrankung und Unfall bei Auslandsreisen sowie für Auslands- und Inlands-Rückholkosten bei einer Versicherungsgesellschaft abgeschlossen. Verbraucher, die der Gruppenversicherung beigetreten sind, haben das Entgelt direkt an die TC Medical Air Ambulance Agency GmbH gezahlt. Die TC Medical Air Ambulance Agency GmbH entrichtete als Versicherungsnehmerin bzw. als Gruppenspitze die geschuldeten Beiträge an die Versicherungsgesellschaft bei der die abgeschlossene Gruppenversicherung bestand.

Weder die TC Medical Air Ambulance Agency noch die von ihr beauftragten Werbeunternehmen haben über eine Erlaubnis zur Versicherungsvermittlung nach § 34d Abs. 1 GewO verfügt. Der Rechtsstreit ging durch die Instanzen und landete schließlich beim BGH, der das Verfahren aussetzte und dem EuGH folgende Frage zur Vorabentscheidung vorlegte:

„Ist ein Unternehmen, das als Versicherungsnehmer eine Auslandsreisekrankenversicherung sowie eine Auslands- und Inlands-Rückholkosten-Versicherung als Gruppenversicherung für seine Kunden bei einem Versicherungsunternehmen unterhält, gegenüber Verbrauchern Mitgliedschaften vertreibt, die zur Inanspruchnahme der Versicherungsleistungen im Fall einer Erkrankung oder eines Unfalls im Ausland berechtigen, und von den geworbenen Mitgliedern eine Vergütung für den erworbenen Versicherungsschutz erhält, Versicherungsvermittler im Sinne von Art. 2 Nrn. 3 und 5 der Richtlinie 2002/92 und Art. 2 Abs. 1 Nrn. 1, 3 und 8 der Richtlinie 2016/97?“

Die zur Vorabentscheidung gestellte Frage bezieht sich daher auf den konkreten Sachverhalt und der EuGH hat daher auch ganz konkret auf den Sachverhalt bezogen geantwortet und ausgeführt, dass die entsprechenden europäischen Rechtsgrundlagen so auszulegen sind, dass „unter den Begriff „Versicherungsvermittler“ und damit den Begriff „Versicherungsvertreiber“ im Sinne dieser Bestimmungen eine juristische Person fällt, deren Tätigkeit darin besteht, eine freiwillige Mitgliedschaft in einer zuvor von ihr bei einer Versicherungsgesellschaft abgeschlossenen Gruppenversicherung anzubieten, für

die sie von ihren Kunden eine Vergütung erhält und die die Kunden zur Inanspruchnahme von Versicherungsleistungen namentlich im Fall einer Erkrankung oder eines Unfalls im Ausland berechtigt.“

Folglich bezog sich die Vorabentscheidung des EuGHs ganz konkret auf Gruppenversicherungsverträge im Rahmen freiwilliger Mitgliedschaften gegenüber Verbraucher. Wenn man sich die Entscheidung des EuGH durchliest, dürfen die besseren Gründe dafürsprechen, dass sich die Einstufung der Gruppenspitze als Versicherungsvermittler beispielsweise auch auf Konstellationen übertragen lässt, bei denen es sich bei den versicherten Personen um Unternehmen bzw. juristische Personen handelt. Dies ist jedoch nicht gänzlich klar. Klar ist jedoch, dass es verschiedene Fallgruppen gibt, die nicht unmittelbar von der EuGH-Entscheidung erfasst sind.

Der EuGH leitete seine Entscheidung maßgeblich vom Gedanken des level playing fields und des Verbraucherschutzgedankens ab. Da Versicherungsprodukte von ganz unterschiedlichen Personen und Einrichtungen vertrieben werden können, sei es zur Gewährleistung der Gleichbehandlung dieser Akteure sowie des Kundenschutzes notwendig, dass sich die maßgeblichen gesetzlichen europäischen Richtlinien auf all diese Personen und Einrichtungen beziehen. Den Verbrauchern soll „trotz der Unterschiede zwischen den Vertriebskanälen das gleiche Schutzniveau zugutekommen.“

Es komme den Verbrauchern dabei zugute, „wenn Versicherungsprodukte über verschiedene Kanäle und über Vermittler, die auf verschiedene Weise mit Versicherungsunternehmen zusammenarbeiten, vertrieben werden, sofern für alle ähnliche Verbraucherschutzregeln gelten, und dies auch aus Gründen, die mit der Notwendigkeit zusammenhängen, gleiche Wettbewerbsbedingungen und Wettbewerbschancen für alle Versicherungsvermittler und Versicherungsvertreiber zu schaffen.“

Der EuGH hat als Definition für Versicherungsvermittler „jede natürliche oder juristische Person, die kein Versicherungs- oder Rückversicherungsunternehmen oder ihre Angestellten und kein Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit ist und die die Versicherungsvertriebstätigkeit gegen Vergütung aufnimmt oder ausübt“ zu Grunde gelegt. Die als Vergütung bezeichnete Gegenleistung kann finanzieller Art sein, aber auch jede andere Form eines wirtschaftlichen Vorteils annehmen, der zwischen den Parteien vereinbart wird und an dem die Leistung geknüpft ist. Die konkreten Tätigkeiten der Versicherungsvermittlung bestehen aus dem „Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall.“ Wichtig ist dabei, dass jede einzelne dieser Tätigkeiten alternativ anzusehen ist und daher jede dieser genannten Tätigkeiten für sich genommen eine Tätigkeit der Versi-

cherungsvermittlung darstellt. Ferner hat der EuGH bereits früher festgestellt, dass der Versicherungsvermittlungsbegriff grundsätzlich „weit“ gefasst ist.

Der EuGH stellte fest, dass die maßgebliche Richtlinie „eine Tätigkeit, wie sie Gegenstand der Vorlagefrage ist, nicht ausdrücklich erwähnt“. Gleichweicht seien die maßgeblichen europäischen Rechtsdefinitionen so zu verstehen, dass auch solche Tätigkeiten miterfasst seien, wie sie Gegenstand der vorgelegten Vorabfrage waren. Die entsprechende Tätigkeit sei insofern in den Anwendungsbereich der IDD einzubeziehen und damit sei die Einhaltung der in der IDD vorgesehenen Vorschriften notwendig. Dies seien „u.a. eine Reihe von Anforderungen beruflicher, finanzieller und organisatorischer Art, an Verhaltensregeln wie solche zur Vermeidung der Gefahr eines Interessenkonflikts, der sich aus etwaigen Verbindungen zwischen ihm und einem Versicherer ergibt, sowie an Informations- und Beratungspflichten gegenüber den Verbrauchern zu halten.“ Auch müssen die „vorgesehenen Zulassungs- und Eintragungspflichten, die insbesondere gewährleisten sollen, dass Versicherungsvermittler über die im Bereich der Versicherungsvermittlung und -beratung erforderliche Zuverlässigkeit und Sachkenntnis verfügen, für die Wirtschaftsteilnehmer, die diese Tätigkeiten ausüben, in gleicher Weise gelten.“

Kurz und knapp dürfte man sagen können, dass alle Geschäftsmodelle, bei denen die Gruppenspitze in den Anwendungsbereich der EuGH-Entscheidung fällt, sämtliche Anforderungen der IDD zu erfüllen haben. Für diese Bewertung ist es zudem unerheblich, dass die Eigenschaften als Versicherungsnehmer und Versicherungsvermittler in der Person der Gruppenspitze zusammenfallen. Das EuGH-Urteil trifft jedoch auf einen deutschen Rechtsraum, der sich bisher bei der Bewertung der Gruppenversicherung gänzlich anders positioniert hat. So hat die IHK Koblenz der TC Medical Air Ambulance Agency mit Schreiben vom 24.9.2015 mitgeteilt, dass es sich bei dem Geschäftsmodell nicht um eine erlaubnispflichtige Tätigkeit handelt. Auch die BaFin vertrat, dass es sich bei dem Geschäftsmodell weder um Versicherungsvermittlung noch um den Betrieb einer Versicherungsgesellschaft handelte. Tatsächlich war es bis zu den in diesem Jahr einsetzenden EuGH-Urteilen die ganz überwiegend herrschende Rechtsmeinung in Deutschland, dass der Versicherungsnehmer in der Gruppenversicherung in seiner Funktion als - 4 - Gruppenspitze nicht als Versicherungsvermittler tätig wird und daher keiner entsprechenden Erlaubnis bedarf. Die bisherige Bewertung der Gruppenversicherung kann sich dabei nicht nur auf Meinungen in der juristischen Literatur stützen, sondern letztlich sogar auf die gesetzliche Regelung des § 7d VVG: „§ 7d Beratung, Information und Widerruf bei bestimmten Gruppenversicherungen Der Versicherungsnehmer eines Gruppenversicherungsvertrags für Restschuldversicherungen hat gegenüber der versicherten Person die Beratungs- und Informationspflichten eines Versicherers. Die versicherte Person hat die Rechte eines Versicherungsnehmers, insbesondere das Widerrufsrecht. Über dieses Widerrufs-



recht ist eine Woche nach Abgabe der Vertragserklärung erneut in Textform zu belehren. Das Informationsblatt zu Versicherungsprodukten ist mit dieser Belehrung erneut zur Verfügung zu stellen. Die Widerrufsfrist beginnt nicht vor Zugang dieser Unterlagen.“ Wenn Beratungs- und Informationspflichten bisher nur für Gruppenversicherungsverträge, die die Restschuldversicherung betreffen, geregelt sind, kann man im Umkehrschluss sagen, dass es bei anderen Gruppenversicherungsverträgen bisher keine solche Pflichten gab. Das EuGH-Urteil dürfte daher à la longue auch zu einer gesetzlichen Klarstellung/Neuregelung der Gruppenversicherung führen. So oder so ist eine rege Diskussion über die genaue Reichweite des Urteils entbrannt.

Klar ist, dass das EuGH-Urteil für die deutsche Gruppenversicherung weitreichende Folgen haben wird. Da Versicherer aufsichtsrechtlich nur mit Vermittlern zusammenarbeiten dürfen, die die notwendige Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO haben, dürften sich die Versicherer sämtliche Gruppenversicherungsmodelle angucken und prüfen, ob die gewerberechtlichen Voraussetzungen bei der Gruppenspitze tatsächlich erfüllt sind – was vielfach jedoch nicht der Fall sein dürfte, da die Gruppenspitze im Zweifel keine Erlaubnis nach § 34d Abs. 1 GewO haben wird. Dies dürfte dazu führen, dass sich die derzeit bestehenden Geschäftsmodelle rund um die Gruppenversicherung entweder in Richtung der für Versicherungsvermittler bestehenden Pflichten professionalisieren und eine Erlaubnis nach § 34d GewO beantragen oder vom Markt verschwinden werden. Denkbar dürfte auch sein, dass einige bestehende Vereine, die bisher als vermittlerähnliche Gruppenspitze tätig waren, künftig nur noch als Tippgeber für zugelassene Versicherungsvermittler agieren werden. Als Verband werden wir die weiteren Entwicklungen sehr genau verfolgen und Sie informieren, sobald sich der Staub gelichtet hat und mehr Klarheit über die genauen Auswirkungen des EuGH-Urteils herrschen und absehbarer ist, welche Konstellationen der Gruppenversicherung genau betroffen sind.

## **BDVM-Trendumfrage 2022**

### **BDVM-MAKLER SIND – TROTZ ZEITENWENDE - UNVERÄNDERT OPTIMISTISCH!**

**Auch wenn die Corona-Krise und nunmehr der Krieg in der Ukraine bei den Verbandsmitgliedern natürlich gewisse Spuren hinterlassen hat, konnten sich BDVM- Versicherungsmakler im aktuellen Geschäftsjahr ganz überwiegend gut behaupten.**

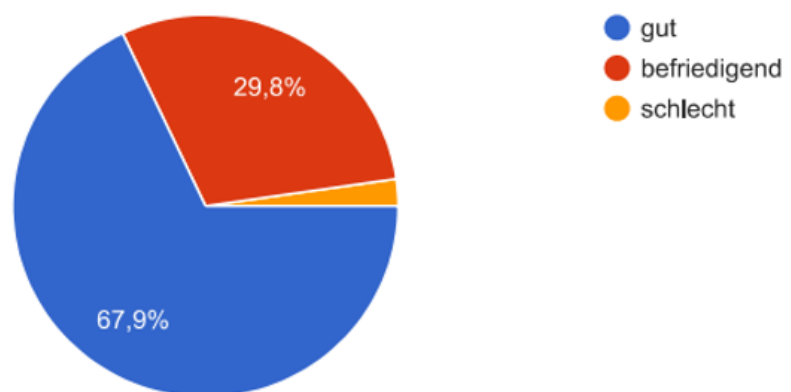
Mit der Fusion des ehemaligen VDVM mit dem BMVF zum BDVM hat sich ja bekanntlich die Mitgliederstruktur des führenden Maklerverbandes leicht verändert: Der Anteil kleinerer Betriebe ist leicht gestiegen. Bereits in 2020 und

im letzten Jahr konnten wir feststellen, dass es keinen signifikanten Unterschied zwischen den kleineren und vor allem mittleren Maklern gab. War dies ein Ausreißer? Würde die Stimmung diesmal eine Eintrübung erfahren, weil kleinere Firmen gerade in der langanhaltenden Corona-Krise stärker zu kämpfen hatten? Die Antwort ist unverändert Nein. Vielmehr hat die Corona-Krise den Stellenwert der Versicherungsmakler als Sachwalter für den Kunden gerade in schweren Zeiten eindrucksvoll bestätigt!

Zunächst einmal ist anzumerken, dass an der diesjährigen Umfrage weniger Mitglieder teilgenommen haben als üblich. Dies dürfte daran gelegen haben, dass das diesjährige Pressegespräch deutlich früher terminiert worden ist und die Befragung deshalb mehr oder weniger in der Sommerurlaubszeit stattgefunden hat. Die 131 (Vorjahr 232; Vorjahres-ergebnisse nachfolgend in der Klammer mit VJ gekennzeichnet) teilnehmenden BDVM Mitgliedsunternehmen beurteilen ihre Lage trotz der immer noch nicht beendeten Corona-Situation und der nunmehr durch den Ukraine-Krieg ausgelösten Zeitenwende positiv und blicken erneut mit Optimismus in die Zukunft: 98% (VJ 98 %) geben an, dass sie ihre Geschäftslage/Gewinnsituation in den ersten acht Monaten 2022 als gut (67,9%, VJ 63%) oder befriedigend (29,8 %, VJ 35 %) beurteilen. Grund dafür sind unter anderem steigende Courtage-Einnahmen bei 75,4 % (VJ 68,5 %) der teilnehmenden Unternehmen.

### Wie beurteilen Sie Ihre aktuelle Gewinnsituation?

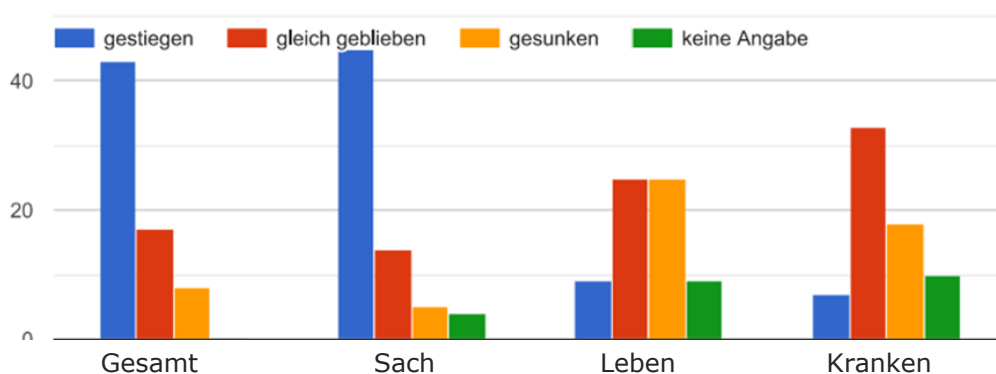
131 Antworten



Wesentlicher Treiber dieser Entwicklung war – wie im Vorjahr – der Anstieg bei den Sach-Courtage-Einnahmen. Insgesamt konnten 75 % der Mitglieder insgesamt gestiegene Courtage-Einnahmen melden. 22 % der Makler konnten ihre Einnahmen insgesamt konstant halten. Damit sind bei ca. 98 % der Makler die Courtage-Einnahmen gleichgeblieben bzw. gestiegen und nur bei wenigen Maklern gesunken! Deutlich höher waren die sinkenden Einnahmen hingegen im Segment Leben und Kranken, wie die untere Grafik verdeut-

licht. Diese Bereiche mit einer überwiegenden Abschlusscourtage spiegeln erneut die Entwicklung des Jahres und damit auch der Corona-Situation wider. Hinzu dürfte kommen, dass seit dem Ukraine-Krieg, der anziehenden Inflation und der Unsicherheit über die Entwicklung insgesamt, die Fähigkeit zur zusätzlichen Altersvorsorge und die Bereitschaft hierzu nachgelassen hat.

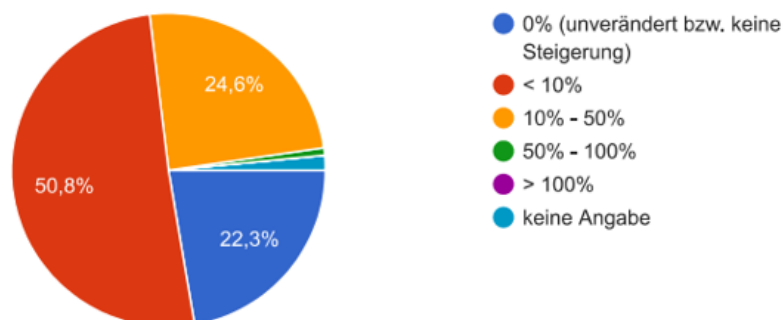
**Entwicklung Courtage-Einnahmen in den Bereichen Sach, Leben und Kranken in den ersten acht Monaten 2022**



Insofern lohnt im Vergleich ein kleiner Blick auf die Lebensversicherung: Dort haben 24 % (VJ 35 %) der Makler gesunkene Courtage-Einnahmen in den ersten 8 Monaten gemeldet. Bei 24 % (VJ 37 %) sind die Courtage-Einnahmen bei Leben konstant geblieben und nur bei 9 % (VJ 15 %) der Makler gestiegen.

Insgesamt haben danach 75,4 % (68,5 % VJ) der Mitglieder steigende Courtage-Einnahmen zu verzeichnen, wovon allein 24,6 % eine Steigerung der Courtage-Einnahme von über 10 % aufweisen. 22,3 % gaben an, dass ihre Courtage-Einnahmen im Vergleich zum Vorjahr unverändert geblieben

130 Antworten

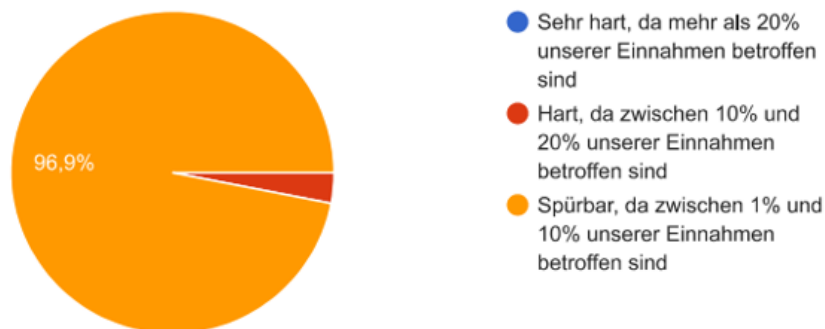


sind. Nur bei sehr wenigen Mitgliedern sind die Courtage-Einnahmen gesunken.

Bestand im letzten Jahr bei den Maklern noch eine gewisse Furcht, dass eine signifikante Anzahl von Kunden im Zuge der Corona-Situation ausfallen würde (z. B. aufgrund von Insolvenz oder weil deren Geschäft nicht läuft), scheint sich diese Befürchtung auch im Berichtsjahr nicht im großen Umfang zu realisieren. Insoweit gehen die Mitglieder zunächst einmal von einer relativ stabilen Situation bei ihren Kunden aus.

Es versteht sich von selbst, dass die Mitglieder, wie fast die gesamte Bevölkerung, die Auswirkungen des Ukraine-Krieges und der daraus resultierenden Problemlagen natürlich noch nicht sicher abschätzen können. Insoweit haben wir bei unseren Mitgliedern nachgefragt, inwieweit sie bereits jetzt von diesem Krieg und den Auswirkungen betroffen sind.

### **Sind Sie bereits jetzt durch den Ukraine-Krieg und dessen Auswirkungen (z.B. Sanktionen) betroffen?**

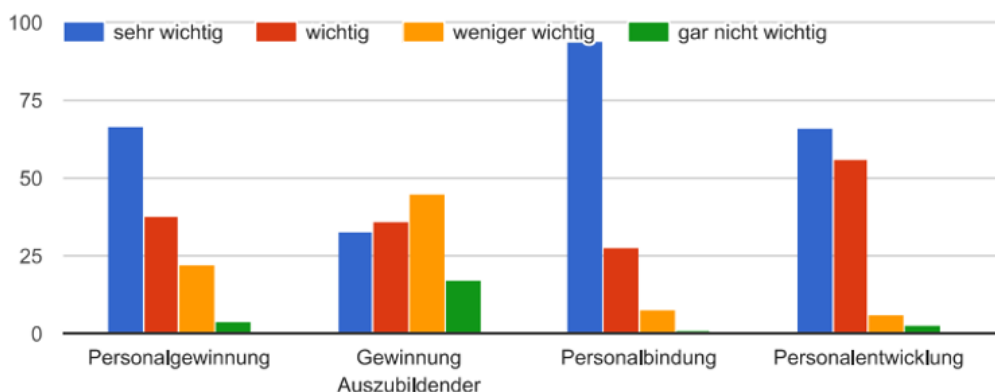


Deutlich wird aus den Antworten, dass fast alle Mitglieder bereits jetzt Auswirkungen dieses Konfliktes spüren. Man muss kein Prophet sein, dass die Auswirkungen noch deutlich stärker werden, wenn in Deutschland ein harter Winter und/oder ein Konjunktur-Einbruch kommt.

### **Personal**

Erfreulich ist, dass bei knapp über 66 % der Mitgliedsunternehmen die Mitarbeiteranzahl konstant geblieben ist und sogar ca. bei 20 % (19 % VJ) sich die Anzahl der Mitarbeiter erhöht hat. Dies hat seinen Preis. Bei nur ca. 23 % (46 % VJ) der Mitglieder sind die Personalkosten im Vergleich zum Vorjahr gleichgeblieben, bei ca. 77 % (50 % VJ) sind hingegen höhere Personalkosten entstanden. Die nur etwas höhere Zahl der Neuanstellungen spiegelt dabei nicht allein die Corona-Situation wider, sondern die Problematik auf dem Arbeitsmarkt, überhaupt qualifizierte Bewerber für die Maklerun-

ternehmen zu finden. Es ist eben – leider – nicht so, dass der Wunsch Versicherungskauffrau/-mann zu werden, bei Jugendlichen ganz oben auf der Rangliste der Traumberufe steht. Es verwundert deshalb auch nicht, dass für ca. 74 % der Unternehmen die Personalgewinnung und auch die Personalbindung mit über 90 % sehr wichtig bzw. wichtig ist.



Anzahl der Teilnehmer: 65

### Bewertung aktueller Themen im Bereich Personal

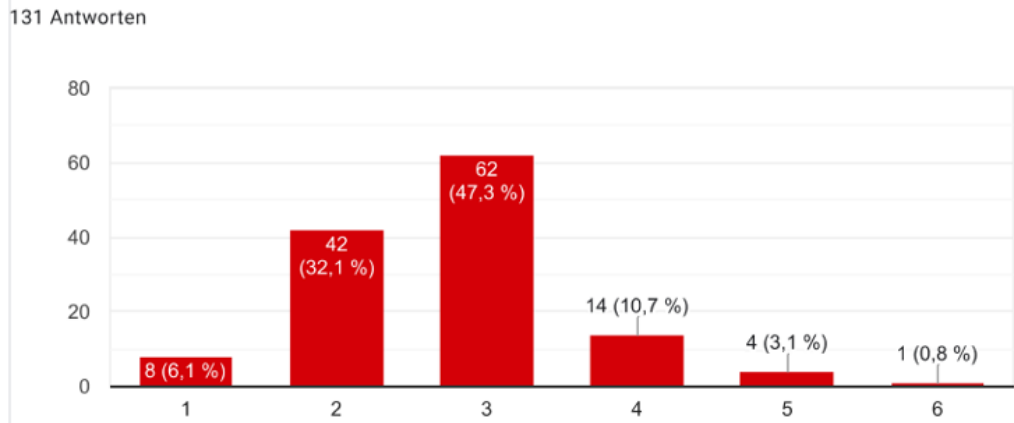
Bei der Abfrage ist auch noch einmal bestätigt worden, dass der gesamte Frauenanteil innerhalb der Unternehmen unverändert um die 50 % liegt. Bei der Frage, „Ist in ihrem Unternehmen mindestens eine Frau in leitender Position“ hat sich im Berichtsjahr aber eine Verschiebung ergeben. Nunmehr haben nur noch 43 % (VJ 52 %) mit Nein geantwortet, hingegen 57 % mit Ja. Insoweit wird eine deutliche Steigerung des Frauenanteils in Führungspositionen deutlich.

### Digitalisierung bewegt die Unternehmen unverändert

Es liegt auf der Hand, dass der BDVM in seinen jährlichen Umfragen auch Marktthemen erfasst. So wurde in diesem Jahr erneut Fragen nach dem Stand der Digitalisierung und zahlreichen Unterthemen (MVP, digitale Schadenprozesse, digitales Kundenportal etc.) gestellt.

Den Stand ihrer eigenen Digitalisierung bewerten nunmehr 38,2 % (VJ 36,7 %) der Unternehmen mit sehr gut bzw. gut, wobei der eindeutige Schwerpunkt bei gut liegt. Immerhin 47,3 % (36,6 % VJ) bewerten den Zustand noch mit befriedigend, hingegen „nur“ noch 10,7 % (15,1 % VJ) mit ausreichend. Nur noch 3,9 % (5,6 % VJ) sind hingegen der Ansicht, dass ihr Stand mangelhaft ist. Hier ist unverändert Luft nach oben gegeben.

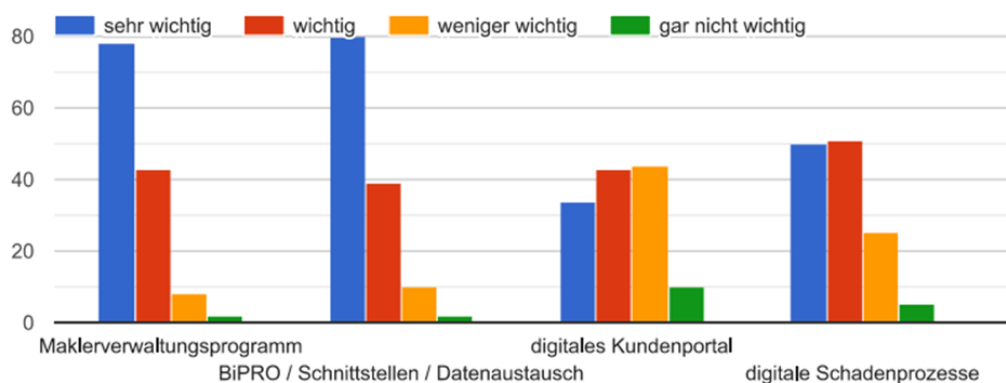
### Einschätzung zum Stand der Digitalisierung im eigenen Unternehmen



Schulnotenprinzip 1 = sehr gut, 6 = ungenügend

Eine Vielzahl von Mitgliedern - genau wie die Wirtschaft insgesamt - hat am Anfang der Corona-Krise quasi über Nacht „gelernt“, Videokonferenzen via Teams, Zoom und wie die Anbieter alle heißen durchzuführen und haben jetzt diese Werkzeuge in den Arbeitsalltag integriert. Nicht zu übersehen ist jedoch, dass zahlreiche Mitglieder in ihren Kommentaren deutlich gemacht haben, dass der persönliche Kontakt mit Kunden und Mitarbeitern unumgänglich ist, insoweit gilt es, zukünftig Modelle der Zusammenarbeit zu entwickeln.

Eine Schlüsselrolle bei der Digitalisierung kommt hierbei den Maklerverwaltungsprogrammen und deren technische Entwicklung zu, wie die nachfolgende Grafik aufzeigt. Es ist deshalb praktisch selbsterklärend, dass die deutlich überwiegende Zahl der Befragten die Fragen der digitalen Schnittstellen, des Datenaustausches und der BiPRO-Normen für sehr wichtig bzw. wichtig hält. So halten deshalb auch sogar ca. 75 %. (VJ 78 %) der Unternehmen die Thematik der digitalen Schadensprozesse für sehr wichtig bzw. wichtig.

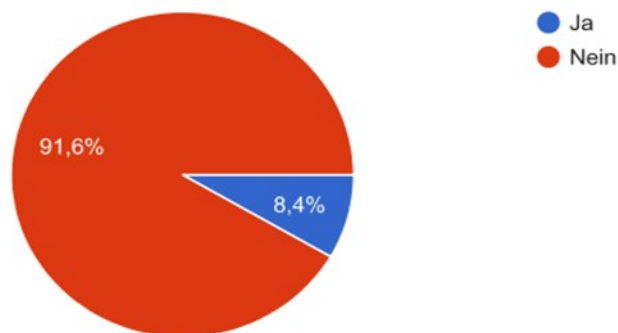


Anzahl der Teilnehmer 80

Es sind dann noch weitere Fragen, die mit der Digitalisierung zusammenhängen, gestellt worden.

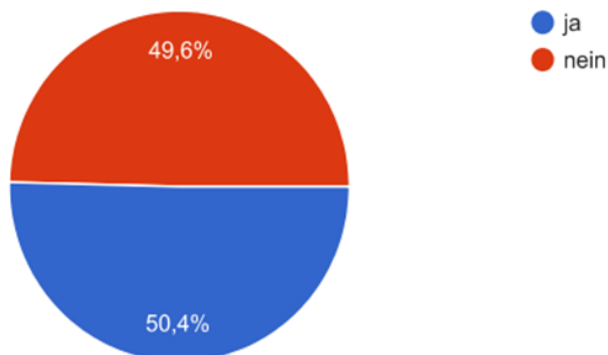
Wickeln Sie als Versicherungsmakler Versicherungsgeschäfte allein über das Internet ab (also ohne persönliche Beratung) ?

131 Antworten



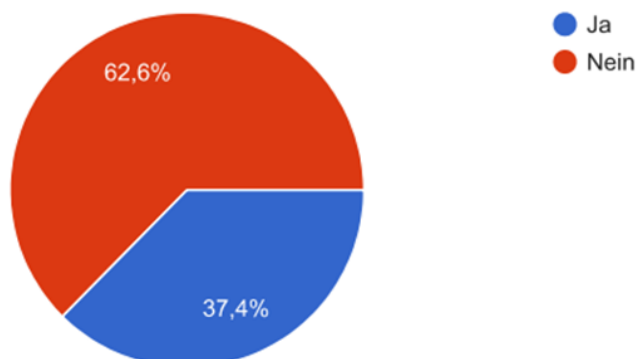
Nutzen Sie bereits Cloud Dienste?

131 Antworten



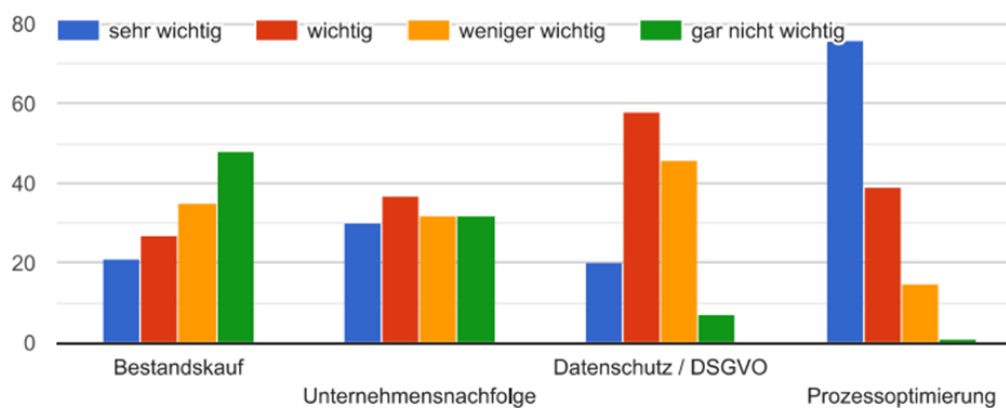
Fragen Ihre Kunden verstärkt digitale Serviceangebote nach?

131 Antworten



Es gibt aber auch insoweit Themenbereiche, die bisher noch nicht einen besonders großen Zuspruch erhalten haben: So fragen nur bei 37,4 % der Mitglieder Kunden verstärkt nach einem digitalen Service nach. Bei Cloud-services ist der Wert erneut etwas gestiegen auf 50,4 % (VJ 47 %). Da passt es ins Bild, dass nur 8,4 % der Mitglieder auch Geschäft nur über das Internet abwickeln (können).

### Weitere aktuelle Themen



### Anzahl der Teilnehmer 48

Aus der vorstehenden Auswertung wird dann deutlich, dass der Bestandskauf und die Unternehmensnachfolge für knapp 50 % der Mitglieder einen bestimmten Fokus aufweisen. Insoweit spielt hier die Frage der Auswirkung des „Abgangs“ der Baby-Boomer-Generation in den nächsten Jahren natürlich eine Rolle. Viel wichtiger sind den Mitgliedern allerdings die Themen Prozessoptimierung und Datenschutz, die für den effizienten Ablauf im Unternehmen eine Schlüsselrolle einnehmen.

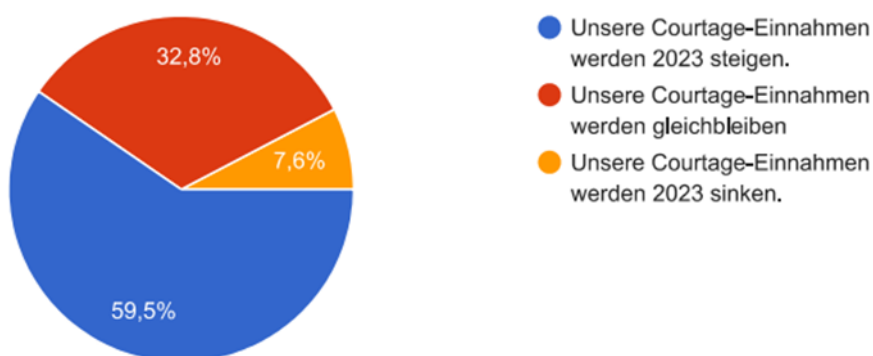
### Zukünftige Entwicklung

Und obgleich der Gesetzgeber immer stärker in den Makleralltag eingreift und die Diskussion um einen Provisionsdeckel und/oder die Abschaffung der Provision insgesamt in der Lebensversicherung und die Frage des Beitrags der privaten Lebensversicherung für die Altersabsicherung unverändert im Raum stehen – 2021/2022 war insoweit ein verlorenes Jahr, aber aufgeschoben ist wohl nicht aufgehoben! – lassen BDVM-Makler den Mut nicht sinken und vertrauen – zu Recht, wie die Corona-Situation gezeigt hat – auf ihre Kompetenz.

Aber was nützt die größte Kompetenz, wenn die wirtschaftliche Entwicklung nunmehr vor allen Dingen aufgrund des Ukraine-Krieges und seiner Verwer-



funktionen auch im folgenden Jahr für die Kunden der Makler nicht richtig „rund läuft“? Hier zeigt sich aber bisher ein deutlicher Optimismus der Mitglieder: Für das kommende Jahr erwarten allein 59 % (VJ 61 %) der Unternehmen weiter steigende Courtage-Einnahmen und „nur“ 33 % (VJ 29 %) rechnen mit gleichbleibenden Werten. Mit nur 8 % (VJ 10 %) ist der Anteil der Firmen, die Einbußen erwarten, im Vergleich zum Vorjahr noch einmal gesunken. Die Corona-Krise/Situation hat zwar in 2020/2021 Spuren bei unseren Mitgliedsunternehmen hinterlassen, nun herrscht - trotz des Ukraine-Krieges - jedoch wieder der Optimismus der Mitglieder vor.



### Wie werden sich Ihre Courtage-Einnahmen in 2023 entwickeln?

In den „Freikommentaren“ wurde von unseren Mitgliedern unverändert häufig ein strukturelles Service-Problem bei den Versicherern als Folge der Pandemie und die damit verbundene Home-Office-Tätigkeit berichtet. Vielen Unternehmen fehlten Organisation, Struktur und die geeigneten Mitarbeiter für dauerhaftes Home-Office. Dies führe zu massiven Problemen bei den Maklern, die versuchen würden, diese Mängel zeitaufwändig zu eliminieren, um den Kunden zufrieden zu stellen. Insoweit wird deutlich, dass die gewünschte Digitalisierung eben auch bei allen Beteiligten vorliegen muss, damit schnell und ohne Redundanzen kommuniziert werden kann. Hier ist noch viel zu tun. Der BDVM hatte im letzten Jahr das Projekt eines Code of Conduct digitale Kommunikation der Vermittlerverbände vorgestellt und ist mit dem GDV in die Diskussion eingestiegen. Sind wir hier entscheidend vorgekommen? Die klare Antwort lautet: Nein!!

Im Lichte der obigen Ergebnisse wird deutlich, dass die Makler sehr robust durch diese Zeit gekommen sind und unsere Mitglieder - zum Glück - bisher weit entfernt von wirtschaftlich sehr starken Beeinträchtigungen sind. Dies gibt auch für das nächste Jahr Anlass, mit einem gewissen Optimismus der Entwicklung entgegen zu sehen. Zu dieser Sichtweise trägt auch bei, dass uns viele Mitglieder verdeutlicht haben, dass die ganz überwiegende Mehrzahl der

Kunden in den letzten zwei Jahren sehr froh gewesen ist, sich an ihren Sachwalter in Versicherungsdingen wenden zu können, dem sie vertrauen.

Dies gilt speziell dann, wenn sich durch die Ukraine-Situation die wirtschaftliche Situation in Deutschland vor allen Dingen für die Kunden verschlechtern sollte. Dann wird man erst recht auf die Hilfe des Maklers angewiesen sein. In Abwandlung eines alten Werbeclaims ist die Situation des Versicherungsmaklers deshalb nach wie vor wie folgt zu charakterisieren: **Nie war er so wertvoll wie heute!**

## **PR-Arbeit**

Das Pressegespräch am 14.9.2022 hat in hybrider Form stattgefunden und folgende Themen adressiert: Die Kompositversicherung in turbulenten Zeiten, Paradigmenwechsel in der bAV – die 100 % Garantie ist Vergangenheit, Schadenzahlungen in der Cyberversicherung steigen erheblich – Finlex bestätigt GDV-Statistik, Nachhaltigkeit zwischen regulatorischem Anspruch und unternehmerischer Wirklichkeit, das Stimmungsbarometer des Verbandes sowie Open Insurance / Chancen und Risiken. Die Gesprächskultur der mehrstündigen Veranstaltung sowie das anschließende Medienecho haben das große Interesse der Presse an den Themen und Positionen des BDVM abermals eindrucksvoll bestätigt.

Dies lässt sich auch besonders mit Blick auf die Vorträge auf der diesjährigen DKM feststellen. Die Beiträge von Dr. Hans-Georg Jenssen („Courtage versus Honorar“), Thomas Haukje („Industrieversicherung 2022 – bleibt es ruppig?“) und Julie Schellack („Mitarbeiter finden und binden“) wurden prominent von der Presse aufgegriffen und waren ein zentraler Bestandteil der Berichterstattung von der Messe.

Die PR-Tätigkeit wurde durch Vorträge und Veröffentlichungen unserer einzelnen Vorstandsmitglieder abgerundet. Unser herzlicher Dank für die Mitwirkung auf den genannten Veranstaltungen gilt allen Beteiligten, unserem Präsidenten Thomas Haukje und seinen Kollegen/Kolleginnen Julie Schellack, Christina Jasmer, Hartmut Goebel, Yorck Hillegaart, Christian Fuchs, Peer Höfling und Thomas Olaynig, sowie auch Dr. Sven Erichsen, Markus Rüttges und Udo Kraus. In einer Reihe von Presseinterviews haben auch Herr Dr. Jenssen und Dr. Gause im Berichtsjahr die den Verband bewegenden Themen in der Öffentlichkeit positioniert.

## Veranstaltungen

Nach zwei Jahren, in denen unsere Fachveranstaltungen nur online stattfinden konnten, kamen am 29.6.2022 etwa 100 Teilnehmer zu unserem Fachtag in Würzburg unter dem Titel: „Bange machen gilt nicht! – mittelständische Versicherungsmakler in einer turbulenten Zeit.“ Die Themen deckten die zentralen Fragen unserer Zeit ab: muss man als kleiner Versicherungsmakler fusionieren? Weiter: Gedanken zum Verkauf eines Maklerunternehmens, der Unabhängigkeit des Versicherungsmakler bei der Zusammenarbeit mit Pools und Dienstleistern, und die Frage: wie sind die Versicherungsmakler durch die Corona-Zeit gekommen? Schließlich auch die Dauerthemen Courtage / Honorar und ESG in all seinen Schattierungen (Beratungspflicht ab 2.8.2022, Nachhaltigkeit im eigenen Maklerunternehmen, Deckungsbereitschaft der Versicherer).

Am 18.5.2022 hat die wieder die Gesprächsrunde des Verbandes mit Vorständen der Lebensversicherer und am 8.11.2022 diejenige mit Vorständen der Schaden / Unfallversicherer stattgefunden. Beide Runden stoßen weiter auf großes Interesse (auch) der Versicherer, bieten sie doch die Möglichkeit, einerseits aktuelle Entwicklungen in Markt, Recht und Politik zu diskutieren und andererseits auch gegenseitige Erwartungshaltungen zu formulieren und eventuellen Missverständnissen vorzubeugen.

Die Regionalkreise haben im Berichtsjahr viele interessante Veranstaltungen durchgeführt, bei denen es zum einen um die zentralen Entwicklungen im Bereich Vergütung, ESG und Digitalisierung ging, zum anderen aber auch Themen z.B. aus den Bereichen Cyber, D&O und Rechtsschutz durch Verbandsmitglieder und auch externe RednerInnen vertieft wurden.

Schließlich hat der Vorstand auf insgesamt vier Sitzungen – z.T. auch in Form von Onlinezuschaltung – sich mit allen, auch in diesem Tätigkeitsbericht angeklungenen Fragestellungen beschäftigt und sehr vertrauensvoll zusammengearbeitet. Hierfür gebührt den Vorständen großer Dank.

Das BDVM-Frauennetzwerk hat auf der DKM zu einem get-together eingeladen – herzlichen Dank an Frau Alexandra Kallmeyer für die Initiative! Das BDVM-Jungmakler-Netzwerk hat im Berichtsjahr keine Aktivitäten entfaltet – was damit zusammenhängen mag, dass wir alle mit Entwicklungen konfrontiert waren und sind, die viel Kraft und Aufmerksamkeit absorbieren. Aber was nicht ist, kann ja noch werden!

## Personelle Entwicklung und Dank

Die personelle Entwicklung des Verbandes ist im letztjährigen Tätigkeitsbericht ausführlich dargestellt worden. Die Ausführungen dort haben weiterhin Gültigkeit (Anna-Elena Herzog hat den Verband aber mittlerweile verlassen, um sich ausschließlich ihrem Studium zu widmen). Wir sind sehr froh, dass unsere Juristen Corvin Kosler, Christian König und Frau Dr. Ute Werber-Kirscht auch im Berichtsjahr eine Truppe von Maklerexperten bildeten, die gefragte Ansprechpartner für Mitglieder und Dritte aus der Versicherungswirtschaft sind. Im Office-Management hält Frau Mareike Prizelius allen MitarbeiterInnen der Geschäftsstelle weiter verlässlich den Rücken frei. Frau Elgin Herzog hat ein weiteres Jahr nicht nur das Büro souverän gemanagt, sondern war insbesondere für die gelungene Organisation und den Ablauf der Veranstaltungen des BDVM verantwortlich. Wir suchen derzeit eine Nachfolge für Frau Herzog, was sich aber nicht als einfaches Unterfangen erweist. - Allen Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern der Geschäftsstelle ein besonderer Dank!

Der Verband möchte sich auch recht herzlich für die vertrauensvolle Zusammenarbeit bei allen bedanken, die im Verband Verantwortung übernommen und sich für seine Ziele eingesetzt haben. Dies gilt für die einzelnen Vorstände der Regionalkreise, den Verbandsrat und die einzelnen Arbeitskreise.

Ein besonderer Dank gilt auch unserem europäischen Dachverband Bipar, seinem Generalsekretär Nic de Maesschalk und seinem Team. Die unseren Berufsstand betreffende Gesetzgebung hat ihren Ursprung ganz überwiegend im EU-Recht. Nic und sein Team leisten hier hervorragende Arbeit, von der wir sehr profitieren und in die wir uns gerne einbringen.

Last but not least: der geschäftsführende Vorstand Dr. Hans-Georg Jensen wird zum Ende des Jahres 2022 aus den Diensten des Verbandes mit über 66 Jahren ausscheiden. Auf der Mitgliederversammlung im November 2022 werden wir Dr. Hans-Georg Jensen nach über 20-jähriger Tätigkeit für den BDVM verabschieden. Dem soll in diesem Tätigkeitsbericht nicht vorgegriffen werden. Nur so viel, lieber Hans-Georg: Herzlichen Dank! Für Deinen unermüdlichen Einsatz und das gute Geleit. Wir freuen uns darauf, im Austausch zu bleiben! Und möchten Dich abschließend zu Wort kommen lassen mit Deinem letztjährigen Resumée, das auch unter den Vorzeichen eines Jahres „wie keinem anderen“ Gültigkeit behält, und wunderbar Deinen Optimismus auch angesichts herausfordernder Umstände zum Ausdruck bringt:

## **Zusammenfassender Ausblick „Marmor, Stein und Eisen bricht, aber das Berufsbild des Versicherungsmaklers nicht...“**

Es gilt unserer Ansicht nach unverändert: Von allen Vermittlertypen hat der Versicherungsmakler die besten Aussichten, aus den laufenden Veränderungsprozessen gestärkt hervorzugehen. Auch wenn unsere eigenen Mitglieder die Auswirkungen der vorgenannten Großreformen verspürt haben und auch in Zukunft verspüren werden, besteht die ganz große Chance, dass die nicht aus der Breite des Marktes agierenden Vermittler, die sich fälschlicherweise Makler nennen, à la longue aus dem Markt herausortiert werden. Die Zahlen für die Ausschließlichkeitsvermittler oder die Agenten mit Erlaubnis, die deutlich rückläufig sind, sprechen hier eine klare Sprache.

Unsere Mitglieder, die qualitativ hochwertige und unabhängige Beratung bieten, können die neuen Anforderungen am ehesten schultern. Das Leitbild des „Ehrbaren Kaufmanns“, das für das in unserer Branche erforderliche Vertrauen unverzichtbar ist, wird von uns, das heißt von den BDVM-Mitgliedern, am besten verkörpert! Qualitativ hochwertige und gute Beratung hat es nicht nötig, Verträge gewaltsam umzudecken, um überhaupt wirtschaftlichen Erfolg zu haben! Es ist auch schwer vorstellbar, dass die gesamte deutsche Bevölkerung sich schlagartig die Verträge nur noch aus dem Internet heraussuchen wird und nicht mehr auf die profunde Beratung ihres Versicherungsmaklers setzt. Gerade kleinere Gewerbetreibende werden auch nicht das Risiko eingehen (wollen), sich in einem Bereich, in dem sie kein besonderes Fachwissen haben, allein den bunten Bildern und Versprechungen im Internet zu vertrauen. Auch die InsurTechs der ersten und zweiten Welle haben bereits erkannt, dass persönliche Beratung unverzichtbar ist, selbst wenn der Kunde zuerst im Internet „geködert“ wurde. Insofern gilt, dass Motto „Wir lieben Versicherungen – wir lieben Versicherungen“ in Zukunft mit noch mehr Leben auszufüllen.

Der BDVM wird nicht aufhören, sich allen relevanten Änderungen offensiv zu stellen. Er nimmt dabei auch in Kauf, bei manchen Entwicklungen Vorreiter zu sein, wie z. B. die bereits 2013 thematisierte Frage um die Zukunft der Abschlussprovision im Lebensversicherungsbereich beweist. Die Tätigkeit des Versicherungsmaklers wird seit Jahrhunderten von Versicherungsnehmern nachgefragt. Dies ist ein sicheres Indiz dafür, dass eine qualitativ hochwertige unabhängige Beratung, Vermittlung und Betreuung in Versicherungsangelegenheiten ihren Markt haben. Dies gilt auch vor dem Hintergrund der zunehmenden Digitalisierung der Wirtschaftsprozesse. Der Versicherungsmakler setzt das Modell, das durch das Internet befördert wird, als einziger Versicherungsvermittler in die Realität um – nämlich den Vergleich verschiedener Produkte! Es ist deshalb auch kein Wunder, dass sich solche Firmen wie Check24

oder Verivox als Versicherungsmakler registriert haben bzw. mussten.

Das Internet wird eine qualitativ hochwertige Beratung zu komplexen Versicherungsprodukten auch so ohne weiteres nicht ersetzen können. Es ist auch immer noch ein Unterschied, ob eine intelligente Maschine wie Watson von IBM Aktien-Empfehlungen aus der Analyse von Kaufentscheidungen abgibt, oder es um die Absicherung von unterschiedlichen Risiken eines Betriebes geht. Watson macht eben keine Betriebsbesichtigung! Wer schon einmal versucht hat, auf einem Vergleichsportale eine Gebäudeversicherung abzuschließen und sich durch alle abgefragten Merkmale hindurchgewühlt hat, wird zudem erkennen, dass sich kein Handwerksmeister mit einem Betrieb von 20 bis 25 Leuten stundenlang am PC mit dieser Thematik beschäftigen wird und daran auch noch Freude empfinden soll. Selbst wenn es nun mehr digitale Hilfsprogramme gibt, die zum Beispiel bestimmte Gebäude an Hand der vorhandenen Daten von Luftbilddaufnahmen bewerten können, zeigt doch ein Praxistest, dass dies ebenfalls nicht ganz so einfach ist, wie man es sich vorstellt. Dies muss erst recht für einen Versicherungslaien, wie unseren oben beschriebenen Handwerksmeister gelten. Es lässt sich eben nicht alles über eine App auf dem Smartphone erfassen und versichern. Trotzdem sind das Internet und entsprechende Apps auf dem Smartphone durchaus geeignet, Informationen zu vermitteln und dem Kunden mehr Komfort zu bieten und vor allen Dingen, die Schnittstelle zum Kunden zu besetzen!

Das Berufsbild der Versicherungsmakler wird durch die aktuellen Veränderungen unseres Erachtens nicht geschwächt, sondern vielmehr ist das Gegenteil der Fall, und wir sind zuversichtlich, dass unsere Mitglieder gestärkt aus dieser Entwicklung hervorgehen werden. Unsere Mitglieder sehen deshalb unverändert optimistisch der Zukunft mit ihren Herausforderungen entgegen und werden dabei ihre Fähigkeit, schnell und flexibel zu reagieren, unter Beweis stellen. Wir wünschen allen Mitgliedern weiterhin viel Erfolg und Glück bei der Bewältigung der bevorstehenden Herausforderungen.

Hamburg, den 14.11.2022



Dr. Bernhard Gause