

# SWR-ARD Interview vom 17.02.2009

## mit Axel Schwiersch

**Es gibt seit dem 22. Mai 2007 eine Zusatzvoraussetzung für Finanz- und Versicherungsvermittler. Welche Ausbildung brauchen Anlageberater und worin sehen Sie Mängel?**

Die rechtlichen Vorschriften für die Vermittlung von Versicherungen ergeben sich aus der Versicherungsvermittlerverordnung und dem § 34d Gewerbeordnung. Danach muss jeder Versicherungsvermittler:

- Sachkunde durch eine Prüfung nachweisen (Abschnitt 1 VersVermV, § 1 - 4);
- die Erlaubnis der IHK einholen, bevor er tätig werden darf. Diese prüft die Erfüllung der Zulassungsvoraussetzungen; gleichzeitig führen die IHKs ein Register über zugelassene Vermittler. (Abschnitt 2 VersVermV, § 5 – 7 und § 34 d GewO)
- den Abschluss einer Berufshaftpflichtversicherung nachweisen (Abschnitt 3 VersVermV, § 8 - 10)
- eine Reihe von Informations-, Recherche-, und Dokumentationspflichten erfüllen (Abschnitt 4 VersVermV, § 11).  
Konkret:
  - den Kunden über seinen Vermittlerstatus informieren;
  - den Bedarf des Kunden ermitteln;
  - über die Gründe seiner Empfehlungen informieren;
  - Der Beratungsprozess ist vom Vermittler in einem Protokoll zu dokumentieren.

Dass an Versicherungsvermittler ähnliche Anforderungen gestellt werden, wie an andere beratende Berufsgruppen, ist sicher sehr zu begrüßen. Doch auch nach Einführung des neuen Vermittlerrechts gibt es Anlass zur Kritik:

- Die Sachkundeprüfung kann beliebig oft!!! wiederholt werden. (§ 3, Abs. 7 VersVermV)
- Vermittler, die schon vor dem 31. August 2000 tätig waren, brauchen keine Sachkunde nachzuweisen. Warum eigentlich nicht? Diese Vermittler sollten die Sachkundeprüfung doch besonders leicht bestehen. (§ 1, Abs. 4 VersVermV)
- Versicherungsvertreter (gebundene Vermittler) sind sogar vollständig von der Erlaubnis befreit, brauchen also weder Sachkunde, noch eine Berufshaftpflichtversicherung nachzuweisen. (§ 34 d, Abs. 4 GewO) Insoweit kommt der Kunde nur dann in den Genuss des verbesserten Verbraucherschutzes, wenn er sich durch einen Versicherungsmakler beraten lässt.



Axel Schwiersch, am 08.01.1967 geboren ist Versicherungskaufmann (IHK) und Versicherungsfachwirt (IHK).

Er arbeitete von 1990 bis 1999 als Versicherungsmakler in Nienburg/W. Seit 1999 ist er geschäftsführender Gesellschafter der Finance Circle GmbH mit Sitz in Hamburg und Nienburg/W.

Die Finance Circle GmbH betätigt sich als Mediadienstleister für Finanzvermittler und betreut ca. 4.000 Vermittlungsunternehmen in Deutschland.

2005 hat er den Verein „Qualifizierte Finanzberater e.V.“ mit gegründet, dem er als Vorsitzender vorsteht. Der Verein hat zum Ziel, den Verbraucher bei der Suche nach besonders qualifizierten Vermittlern zu unterstützen.

**Es gibt tausende Fälle von Anlegern, die beklagen, falsch beraten worden zu sein. Ist dies, wie es oft aus der Branche zu hören ist, wirklich nur die Schuld der Kunden, und deren Wunsch nach einer möglichst hohen Rendite oder sehen Sie hier eine Mitverantwortung bei den Beratern? Wenn ja, wie sehen Sie die Situation?**

Eine pauschale Schuldzuweisung für alle Fälle von Verlusten bei Kapitalanlagen kann nur falsch sein.

Generell kann man sagen, dass Kapitalanlageprodukte mit einem höheren Renditeversprechen auch ein höheres Risiko beinhalten. Dieses Risiko besteht auf verschiedenen Ebenen:

- dem **Zinsrisiko**: Die Ausschüttung ist geringer als prognostiziert;
- dem **Kursschwankungsrisiko**: Mein Wertpapier hat morgen einen anderen Wert als heute; (wichtig: wie groß waren die Kursschwankungen in den letzten Jahren?);
- dem **Totalverlustrisiko**: das Unternehmen dessen Wertpapiere ich besitze, ist pleite (Lehmann Brothers);
- dem **Veruntreuungsrisiko**: Die Firma, der ich mein Geld anvertraut habe, ist damit durchgebrannt oder hat es vertragswidrig verzockt (Madoff);
- dem **Nachschuss- oder Mithaftungsrisiko**: Nicht nur das angelegte Kapital ist weg, ich haften auch noch mit meinem übrigen Vermögen für weitere Verluste, z.B. bei Termingeschäften oder GbR-Beteiligungen.

Zur Beurteilung der Schuldfrage ist es entscheidend, ob der Kapitalanleger hinreichend über diese Risiken aufgeklärt war bzw. wurde, und ob er in der Hoffnung auf eine höhere Rendite diese Risiken bewußt eingehen wollte.

Im Fall Lehmann darf man davon ausgehen, dass viele Bankberater von der Geschäftsleitung dazu angehalten wurden, Lehmann-Zertifikate zu verkaufen, weil diese mit einer hohen Provision für die Bank verbunden waren. Hier gibt es vermutlich eine Reihe von Fällen, bei denen Anleger dem Berater blind vertrauten, aber Funktionsweise und Risiko der Zertifikate nicht verstanden haben.

Umgekehrt kenne ich gerade aus den Zeiten der „dotcom-Blase“ viele selbsternannte „Anlageprofis“, die völlig ohne Beratung, aber durch den Wunsch nach maximalen Ertrag getrieben, ihr Geld mit „New-Economy“ Unternehmen verloren haben.

Ausnahmslos jede Anlage birgt Risiken: Selbst das berühmte Kopfkissen birgt das Risiko von Brand, Diebstahl und natürlich das Risiko von Vermögensverlust durch Inflation. Jeder Kapitalanleger sollte also eine angebotene Kapitalanlage im Hinblick auf die fünf genannten Risiken genau prüfen und sich die Antworten dazu schriftlich (und unterschrieben) von seinem Berater geben lassen.

Auf dieser Basis kann er dann eine Anlageentscheidung treffen, die seiner Anlagementalität entspricht und bei Beratungsfehlern Schadensersatz leichter durchsetzen.

**Es gibt eine IHK-Prüfung zum Anlage- bzw. Finanzberater. Ist diese umfassend und ausreichend oder stellt sie nur einen so genannten „kleinsten gemeinsamen Nenner“ dar?**

Der Gesetzgeber hat mit der Versicherungsvermittlervordnung eine Mindestqualifikation in Form des Versicherungsfachmanns/frau (IHK) gefordert. Das für die Prüfung erforderliche Wissen läßt sich mit lediglich ca. 200 bis 300 Unterrichtsstunden erwerben. Jeder Handwerks- oder Kaufmannslehrling muss ein Vielfaches davon aufwenden.

Die Anforderungen an qualifizierte Finanzberatung sind nach meiner Ansicht nach auf einem akademischen Niveau zu fordern.

Es bleibt unverständlich warum bei der Finanzberatung nicht die gleichen Anforderungen wie an Juristen, Wirtschaftsprüfer, Ärzte und Steuerberater gestellt werden, die rd. 5.000 bis 10.000

Unterrichtseinheiten investieren und mehrere entsprechende Prüfungen (die allerdings hier nicht beliebig oft wiederholt werden können) ablegen müssen.

In der Ausbildung sind angehenden Vermittlern meiner Ansicht nach insbesondere folgende Kenntnisse zu vermitteln:

- **Kenntnis der Vertragsinhalte:** Versicherungen und Finanzprodukte sind Verträge: Man bezahlt einmalig oder regelmäßig Geldbeträge und erwirbt damit einen Anspruch auf Versicherungsschutz, eine Geldleistung oder auch eine dingliche oder abstrakte Kapitalanlage. (z.B. eine Immobilie oder Investmentfondsanteile). Verträge regeln immer Rechte und Pflichten der Vertragsparteien.  
Von einem qualifizierten Finanzberater darf daher erwartet werden, dass er diese Rechte und Pflichten kennt. Aufgrund dieser Kenntnis kann er eine nachvollziehbare Empfehlung an seinen Kunden aussprechen. Dazu sind also fundierte Kenntnisse des BGB, HGB und VVG, VAG, und natürlich die Produkt-AGB (Tarifbeschreibung einer Versicherung, Verkaufsprospekt einer Kapitalanlage, etc.) unerlässlich.
- Eine **fundierte Marktkennntnis** über die von Versicherern, Banken und Kapitalanlagegesellschaften angebotenen Produkte und Produktpreise ist notwendig, um aus der Vielzahl der möglichen Finanzangebote die günstigen und bedarfsgerechten Angebote heraus finden zu können.
- **Basiskenntnisse in Volks- und Betriebswirtschaft, EDV, Finanzmathematik und Arbeitsorganisation** sind für einen Finanzberater unabdingbar, um auch komplexe Aufgabenstellungen zu lösen und strukturierte Lösungen entwickeln zu können.
- Weiter darf ein Kunde erwarten, dass der Berater seinen **Bedarf hinreichend ermitteln kann**: Welcher Versicherungsschutz ist in einer bestimmten Lebensphase notwendig, welcher ist eher von untergeordneter Bedeutung? Wie groß ist die im Alter zu schließende Rentenlücke? Welches Rendite-Risiko ist ein Kunde zu tragen bereit? Wie ausgeprägt ist seine Absicherungsmentalität? Der Finanzberater benötigt also u.a. fundierte Kenntnisse des Steuer-, Privat- und Sozialversicherungsrechts.
- Finanzen sind eine Frage des Vertrauens. Nicht zuletzt benötigt ein guter und qualifizierter Finanzberater daher **Menschenkenntnis und Einfühlungsvermögen**. Im Idealfall ist ein Finanzdienstleister bzw. Finanzdienstleisterteam in der Lage, einen nachvollziehbaren Finanzplan zu erstellen. Dieser gibt individuell, flexibel und lebensbegleitend Antwort auf die Frage nach dem passenden Versicherungsschutz und strukturierten Vermögensaufbau.

### **Was kann und was sollte die Beraterbranche Ihrer Ansicht nach tun, um das verspielte Vertrauen zurückzugewinnen?**

Die Versicherungsbranche sollte meiner Meinung nach:

- Eine fundierte, mehrjährige finanzfachliche Ausbildung auf akademischem Niveau zum Mindeststandard erheben. Diese sollte im letzten Ausbildungsteil eine Spezialisierung auf bestimmte Fachrichtungen beinhalten. Eine Prüfungsordnung die der von anderen beratenden Berufen entspricht würde die Akzeptanz des Berufsbildes deutlich verbessern.
- Zu regelmäßiger Fortbildung verpflichten.
- Der Vermittler selbst sollte sich auf bestimmte Fachrichtungen spezialisieren und dann auch nur in diesen beraten und vermitteln. Wenn eine Aufgabe die eigene Kompetenz übersteigt sollte er dieses offen zugeben und dann an einen Kollegen verweisen.
- Das Vergütungssystem ändern. So lange die Vergütung des Vermittlers aus Produktprovisionen gespeist wird, befindet er sich häufig in einem Interessenkonflikt zwischen dem Kundeninteresse und dem Zwang zu eigenem wirtschaftlichem Handeln. Die Schaffung einer Honorarordnung bei gleichzeitig provisionsfrei kalkulierten Produkten

würde schlagartig zu einer dramatisch verbesserten Beratungssituation in Deutschland führen.

Realistisch betrachtet scheint es aus heutiger Sicht allerdings utopisch, dass die Branche von sich aus diese Vorschläge umsetzen will und kann. Hier bleiben also die Politik und damit nicht zuletzt der Bürger selbst gefordert.

**Warum muss eine Kosmetikerin eine (zumindest in Stunden gerechnete) längere Zeit die Ausbildungsbank drücken, als ein angehender Versicherungsfachmann (IHK)? Kann ein Berater dann überhaupt eine angemessen fundierte Beratung machen?**

Die Frage ist sehr berechtigt und meine Ansicht dazu kennen Sie. Warum unsere Bundesregierung der Ansicht ist, dass der Bürger bei Fragen seiner finanziellen Existenz weniger qualifizierten Beratungsbedarf hat als z.B. bei der Steuerberatung kann nur sie selbst beantworten.

**Welchen Rat geben Sie heute einem Kunden auf der Suche nach geeignetem Versicherungsschutz?**

Aus Haftungsgründen, bzw. konkreter: Aus Gründen der Durchsetzbarkeit von Schadensersatzansprüchen kommt der Stellung des Vermittlers eine besondere Bedeutung zu. Er vermittelt eben nicht nur, sondern berät (im Idealfall) auch über die gegebene Risikosituation und zur Deckung in Frage kommender Versicherungsprodukte.

Insbesondere wird unterschieden zwischen dem

- **Versicherungsagenten**, auch Versicherungsvertreter genannt. Dieser kann auch für mehrere Versicherer tätig sein, und heißt dann „Mehrfachagent“, und dem
- **Versicherungsmakler**

Dabei wird der **Versicherungsagent der Partei des Versicherers zugerechnet**, er ist quasi ein Verkäufer im Auftrag des Versicherers und hat dementsprechend seinen Weisungen zu folgen und seine Interessen zu vertreten.

Der **Versicherungsmakler wird der Partei des Kunden zugerechnet**. Er hat also die Interessen des Kunden zu verfolgen und kann unabhängig von Versicherern beraten und vermitteln.

Rechtsgrundlage in diesem Zusammenhang ist das sogenannte „Sachwalterurteil“ des BGH vom 22.5.1985 (IV a ZR 190/83)

Zitat: "Der Versicherungsmakler ist für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten VN (Anmerkung: Versicherungsnehmer) dessen Sachwalter, deshalb trifft ihn die Beweislast dafür, dass der Schaden auch bei vertragsgerechter Erfüllung seiner Aufklärungs- und Beratungspflichten eingetreten wäre."

In der Begründung wird weiter ausgeführt: „Die Pflichten des Versicherungsmaklers gehen weit. Er wird regelmäßig vom Versicherungsnehmer beauftragt und als sein Interessen- oder sogar Abschlussvertreter angesehen. Er hat als Vertrauter und Berater des Versicherungsnehmers individuellen, für das betreffende Objekt passenden Versicherungsschutz oft kurzfristig zu besorgen. Deshalb ist er anders als sonst der Handels- oder Zivilmakler dem ihm durch einen Geschäftsbesorgungsvertrag verbundenen Versicherungsnehmer gegenüber üblicherweise sogar zur Tätigkeit, meist zum Abschluss des gewünschten Versicherungsvertrages verpflichtet. Dem entspricht, dass der Versicherungsmakler von sich aus das Risiko untersucht, das Objekt prüft und den Versicherungsnehmer als seinen Auftraggeber ständig, unverzüglich und ungefragt über die für ihn wichtigen Zwischen- und Endergebnisse seiner Bemühungen, das aufgegebenen Risiko zu platzieren, unterrichten muss. Wegen dieser umfassenden Pflichten kann der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm

betreuten Versicherungsnehmer als dessen treuhänderischer Sachwalter bezeichnet und insoweit mit sonstigen Beratern verglichen werden. Das gilt trotz der in vielen Ländern gleichförmig bestehenden Übung des Versicherungsvertragsrechts, wonach die Provision der Versicherungsmakler vom Versicherer getragen wird."

Mit dieser Aufwertung der Maklertätigkeit an sich ist aber automatisch eine Verschärfung der Haftung im Sinne einer Beweislastumkehr verbunden.

Das deutsche Haftungs- und Schadensersatzrecht beruht auf dem Grundsatz, dass derjenige, der von einem anderen Schadenersatz begehrt, auch beweisen muss, dass der andere den Schaden verursacht hat.

Unterläuft dem Versicherungsmakler also ein Fehler, und wirkt sich dieser schädigend auf den Versicherungsnehmer aus, **so muss jetzt der Makler (und nicht der Kunde) beweisen, dass der Schaden auch bei vertragsgerechter Erfüllung seiner Aufklärungs- und Beratungspflichten eingetreten wäre. Kann er dies nicht, so hat er für den entstandenen Schaden einzustehen, seinem Versicherungsnehmer also Schadenersatz zu leisten.**

**Diese Beweislastumkehr stellt für den Kunden eine enorme Erleichterung für die Durchsetzung von Schadensersatzansprüchen da.**

Vor diesem Hintergrund kann es sich ein Verbraucher einfach machen, indem er einen qualifizierten Versicherungsmakler statt eines Versicherungsagenten als Vermittler und Berater wählt.

Für einen Versicherungsmakler spricht aus seiner Sicht,

- die Unabhängigkeit von bestimmten Versicherern, die es dem Versicherungsmakler erlaubt, für den Kunden „Rosinenpicker“ zu spielen;
- die deutlich schärfere Haftung, die es dem Kunden ermöglicht, Schadensersatzansprüche leichter durchzusetzen.
- die sich aus BGH-Rechtsprechung ergebende Pflicht, nicht nur Versicherungsprodukte zu vermitteln, sondern auch umfassend die gesamte Risikosituation eines Kunden zu beleuchten und entsprechende Absicherungsvorschläge zu erarbeiten.

**Bevor der Kunde einen Maklervertrag mit einem Versicherungsmakler abschließt, sollte er prüfen:**

- ob er im Vermittlerregister eingetragen ist und somit seine Zulassung hat, auf [www.vermittlerregister.info](http://www.vermittlerregister.info);
- welche Berufsausbildung der Versicherungsmakler abgeschlossen hat: Gut sind Versicherungskaufmann (IHK), besser ist Versicherungsfachwirt (IHK) oder ein betriebswirtschaftliches Studium mit der Fachrichtung Versicherungen;
- wie lange er schon Versicherungen vermittelt, bzw. welche Berufserfahrung der Versicherungsmakler bereits erworben hat.

Und schlussendlich muss der Kunde natürlich wissen, was genau er vom Versicherungsmakler erwartet, bzw. was Gegenstand der Beratung sein soll. Wünscht der Kunde beispielsweise nur die Beratung/Vermittlung in einer einzelnen Versicherungssparte? Oder möchte er seine gesamte persönliche Risikosituation beleuchten lassen und Vorschläge für entsprechenden Versicherungsschutz erarbeiten lassen? Im Beratungsprotokoll (von dem der Kunde zwingend eine Kopie erhalten sollte) ist dieses festzuhalten.