

## BVK fordert mehr Verbraucherschutz beim Direktvertrieb

**Internetvergleichsportale müssen bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen die gleichen Anforderungen erfüllen wie Versicherungsvermittler, fordert der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) anlässlich seiner diesjährigen Jahreshauptversammlung in Rostock. Wissenschaftlich gestützt wird diese Sichtweise auch durch den Rechtswissenschaftler und Versicherungsexperten Professor Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität zu Berlin. „Der BVK fordert schon seit Jahren die Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt inklusive der Internetportale auf nationaler Ebene nach dem Vorbild des europäischen Entwurfs zur Reform der Vermittlerrichtlinie (IDD)“, betont BVK-Präsident Michael H. Heinz. Demnach gilt nach Artikel 2 der Richtlinie zukünftig als Versicherungsvermittlung auch die Beratungs- und Vermittlungstätigkeit durch Versicherungsunternehmen in direktem Kontakt mit den Versicherten (sogenannter Direktvertrieb) sowie die Versicherungsvermittlung über das Internet oder andere Medien.**

### **Internetportale sollen gleiche Anforderungen erfüllen wie Versicherungsvermittler**

Internetvergleichsportale müssen bei der Vermittlung von Versicherungsverträgen die gleichen Anforderungen erfüllen wie Versicherungsvermittler, fordert der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) anlässlich seiner diesjährigen Jahreshauptversammlung in Rostock. Wissenschaftlich gestützt wird diese Sichtweise auch durch den Rechtswissenschaftler und Versicherungsexperten Professor Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität zu Berlin.

„Der BVK fordert schon seit Jahren die Gleichbehandlung aller Vertriebswege am Markt inklusive der Internetportale auf nationaler Ebene nach dem Vorbild des europäischen Entwurfs zur Reform der Vermittlerrichtlinie (IDD)“, betont BVK-Präsident Michael H. Heinz. Demnach gilt nach Artikel 2 der Richtlinie zukünftig als Versicherungsvermittlung auch die Beratungs- und Vermittlungstätigkeit durch Versicherungsunternehmen in direktem Kontakt mit den Versicherten (sogenannter Direktvertrieb) sowie die Versicherungsvermittlung über das Internet oder andere Medien.

Zudem müssen Internetportale eine klare Abgrenzung zwischen Tippgeber und Versicherungsvermittler vornehmen. Dies hat der Bundesgerichtshof (BGH) schon 2013 in seinem Urteil im Fall des Handelskonzerns „Tchibo“ entschieden. Durch eine klare und transparente Abgrenzung zwischen Tippgeber und Versicherungsvermittler soll eine Verwässerung der Tippgebereigenschaft vermieden werden, urteilten die Richter.

Für den Verbraucher muss diese signifikante Unterscheidung auch im Internet deutlich erkennbar sein. „Der Gesetzgeber schreibt bei Versicherungsvermittlern hierfür die schriftliche Abgabe einer Statusinformation gegenüber dem Verbraucher vor“, informiert der BVK-Präsident. „Diese Anforderung muss auch für Internetvergleichsportale gelten. Allerdings müssen Verbraucher bisher auf den Internetvergleichsportalen gezielt nach diesen Informationen suchen.“

Aus Sicht des BVK sollte daher ein gut sichtbarer Button „Statusinformation“ auf den Internetseiten der Vergleichsportale platziert werden. Außerdem sollten die Vergleichsportale transparent über ihr Geschäftsmodell und ihre kapitalmäßigen Verflechtungen (Besitzverhältnisse) informieren.

Um ihrer Beratungspflicht nachzukommen, müssten auch Vergleichsportale gesetzlich

verpflichtet werden, eine Leistungs- und Bedarfsanalyse durchzuführen, um den Kundenwunsch identifizieren zu können. Erst auf Basis dieser Informationen kann bewertet werden, ob der Kundenwunsch mit einem passenden Produkt überhaupt durch das Internetvergleichsportal bedient werden kann oder nicht. Dies erfolgt jedoch in der Praxis bisher ungenügend. Viele Versicherungsverträge sind besonders beratungsintensiv und in der Regel so gestaltet, dass deren Bedingungen oder mögliche Risikoausschlüsse für den Kunden oft nicht sofort erkennbar sind.

„Der Versicherungsvertrieb durch Versicherungsvermittler ist nach wie vor unverzichtbar. Durch seine Qualifikation und Kompetenz bietet der Versicherungsvermittler dem Kunden eine ganzheitliche Leistung aus Vermittlung und Beratung, die dem Kundenwunsch umfassend gerecht wird. Gleichwohl erkennt der BVK die Chancen der digitalen Vertriebsform auch für seine Mitglieder“, betont Michael H. Heinz.

**Pressekontakt:**

Hans-Dieter Schäfer

- Pressesprecher -

Telefon: 0228 / 228 05 - 16

Fax: 0228 / 228 05 - 50

E-Mail: [byk-pressestelle@byk.de](mailto:byk-pressestelle@byk.de)

**Unternehmen:**

Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V.  
Hauptgeschäftsführung  
Kekuléstraße 12  
53115 Bonn

Hauptstadtbüro  
Universitätsstraße 2-3a  
10117 Berlin

Internet: [www.bvk.de](http://www.bvk.de)

**Über den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

Der BVK zählt rund 10.000 selbständige und hauptberufliche Versicherungsvertreter und -makler sowie Bausparkaufleute als Mitglieder. Er vertritt über die Organmitgliedschaften der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen an die 40.000 Versicherungsvermittler und ist damit der größte deutsche Vermittlerverband. Im Jahr 2001 feierte der BVK sein hundertjähriges Bestehen.

