

BaFin / DIHK: Fragen und Antworten (FAQ) zur Weiterbildungsverpflichtung (Stand 15.10.2020)

Einschätzung zu den wesentlichen Fragen und Antworten (Bewertung GDV / BWV / gut beraten jeweils in kursiv)

Weiterbildungspflichtige Tätigkeiten – Schadensbearbeitung und -regulierung (Nr. 1 – S. 1, 19 – S. 12)

Laut BaFin und DIHK handelt es sich bei der Schadensbearbeitung und -regulierung grundsätzlich um Versicherungsvertrieb i. S. d § 7 Nr. 34a VAG i. V. m. Art. 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD.

Nach Auffassung des GDV entspricht diese Sicht nicht der geltenden Rechtslage. Eine reine Schadensbearbeitung und -regulierung dürfte nicht als Versicherungsvertrieb anzusehen sein. Denn vom Begriff „Versicherungsvertrieb“ nicht erfasst werden entsprechend Art. 2 Abs. 2 lit. b) IDD die Schadensregulierung und die Sachverständigenbegutachtung von Schäden. Auch wenn der Gesetzentwurf zur IDD-Umsetzung dies nur in der Begründung zur GewO klarstellt (BT-Drs. 18/11627, S. 34), dürfte das im Sinne der gleichförmigen Rechtsanwendung auch für das VAG und VVG gelten. Die Tätigkeit von Schadensbearbeiter und -regulierer kann aber Vertrieb sein, wenn eine Empfehlung zu einer materiell-rechtlichen Änderung des bestehenden Versicherungsvertrages oder zu einem Neuabschluss abgegeben wird (z. B. Aufnahme eines neuen Risikos, cross-, up- und down-selling – vgl. IDD-FAQ-Katalog 3.0 Nr. 33, Stand: 19.10.2018).

Weiterbildungspflichtige Personenkreise – produktakzessorische Vermittler (Nr. 1 – S. 2)

Produktakzessorische Versicherungsvermittler mit Erlaubnisbefreiung i. S. v. § 34d Abs. 6 GewO und produktakzessorische gebundene Vermittler und deren bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Beschäftigte i. S. v. § 34d Abs. 9 S. 3 GewO sind nach der Gewerbeordnung nicht weiterbildungspflichtig.

Die BaFin weist jedoch darauf hin, dass Versicherungsunternehmen mit diesen produktakzessorischen Vermittlern gemäß § 48 Absatz 2 Satz 2 VAG nur zusammenarbeiten dürfen, wenn die produktakzessorischen Vermittler die in § 48 Absatz 2 Satz 1 VAG genannten Voraussetzungen (u. a. regelmäßige Fortbildung) erfüllen. Vor dem Hintergrund, dass produktakzessorische Vermittler nur ein geringes Spektrum an Versicherungen anbieten und sie aufgrund ihrer Haupttätigkeit die Risiken ihres Produktes einschätzen und damit auch die entsprechende Versicherung beurteilen können, hält die BaFin es nicht für erforderlich, dass produktakzessorische Vermittler sich 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden. Ein Versicherungsunternehmen kann daher auch mit o. g. produktakzessorischen Vermittlern zusammenarbeiten, wenn sie sich regelmäßig in einem Umfang von weniger als 15 Stunden pro Kalenderjahr fortbilden.

Die BaFin hatte bisher die Auffassung vertreten, dass sie keine über die gewerberechtlichen Vorgaben hinausgehenden Anforderungen aufstellen wolle. Dies wurde seitens des Verbandes in IDD-FAQ-Katalog 3.0 Nr. 110 (Stand: 19.10.2018) entsprechend kommuniziert. Die jetzige Aussage steht auch ausdrücklich im Widerspruch zu den Ausführungen im BaFin-Rundschreiben 11/2018, Rz. 26 für produktakzessorisch gebundene Vermittler.

Anrechnungsfähige Inhalte von Weiterbildungsmaßnahmen (Nr. 5 – S. 4f., Nr. 14 – S. 9)

Aus den in § 7 VersVermV genannten Grundsätzen zur Weiterbildung folgern BaFin und DIHK nachfolgende Schlüsse, von denen einige aus Bildungssicht kritisch zu betrachten sind.

Der Grundsatz für die Anrechenbarkeit lautet: Aus der Bezeichnung bzw. dem Inhalt der Weiterbildungsmaßnahme muss sich ein Bezug zur Versicherungsvermittlung und -beratung bzw. Anlagen 1 ergeben.

Anrechnungsfähig sind

- Inhalte, die unter **Anlage 1 der VersVermV** gefasst werden können. Die Anlage 1 ist jedoch nicht abschließend. Auch Inhalte, die nicht in Anlage 1 erfasst sind, bei denen der Bezug zur Versicherungsvermittlung/-beratung aber erkennbar ist, werden anerkannt (z. B. Transportversicherung, Cyberversicherung, Warenkreditversicherung). Ebenso werden Weiterbildungen zu den in **Anlage 1 VAG** genannten Versicherungssparten anerkannt.

Grundsätzlich stellen weder Anlage 1 VersVermV noch Anlage 1 VAG einen geeigneten Bezugsrahmen für die Weiterbildung der vertrieblich Tätigen dar. Positiv ist, dass die ursprünglich angedachte Eingrenzung auf Inhalte der Anlage 1 VersVermV auch auf die Inhalte der Anlage 1 VAG erweitert wurde. Damit sind z. B. auch Weiterbildungen zu Gewerbesparten und Risiken des Kreditgeschäfts abgedeckt.

- **Produktinformationsveranstaltungen**, sofern die Veranstaltungen das jeweilige Produkt (z. B. Art, Inhalt, Umfang und Bedingungen von Versicherungsprodukten) zum Gegenstand haben und es sich nicht um reine Verkaufs- oder Werbeveranstaltungen handelt.

Positiv ist, dass – gegenüber der ursprünglichen Fassung – Produktinformationsveranstaltungen anerkannt werden.

- **Vorbereitungskurse** zur Sachkundeprüfung oder Schulungen über die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessenen Qualifikationen.

Positiv zu bewerten ist, dass gegenüber der ursprünglichen Fassung neben Vorbereitungskursen zur Sachkundeprüfung nun auch Schulungen über die Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation als Weiterbildung berücksichtigt werden. Hier hatte die Branche eine Berücksichtigung der vertrieblich Tätigen gemäß § 48 Abs. 2 VAG gefordert.

Nicht anrechnungsfähig sind

- Maßnahmen zur Umsatzplanung oder -motivation von vertrieblich Tätigen.
- Weiterbildungen mit **versicherungsfremden Inhalten** (z. B. Themen zum Gesundheitsmanagement oder der mentalen Unterstützung des Lernenden)

Diese Eingrenzung ist kritisch zu bewerten. Sie steht im Widerspruch zu der Grundaussage, dass Weiterbildungen anrechenbar sind, sofern der Bezug zum Versicherungsvertrieb erkennbar wird. Viele Weiterbildungen von vertrieblich Tätigen im Bereich der gewerblichen und industriellen Versicherung sind auf den ersten Blick „versicherungsfremd“, z. B. ein Seminar über Neuerungen in der Windkraftanlagentechnologie; sie sind für den vertrieblich Tätigen jedoch unmittelbar entscheidend für eine kundengerechte Risikoabdeckung.

Darüber hinaus sind neben der Fachkompetenz auch die personale Kompetenz zur Aufrechterhaltung der ausgeübten Tätigkeit entscheidend und konkret in § 7 Abs. 1 VersVermV genannt.

- Weiterbildungen **ohne konkreten Bezug** zur Versicherungsvermittlung und -beratung (z. B. allgemein betriebswirtschaftliche Weiterbildungen zur Unternehmensführung).

Diese Einschränkung ist kritisch zu bewerten. Für leitende vertrieblich Tätige in Versicherungsunternehmen und Vermittlerbetrieben entsprechen Weiterbildungen zu betriebswirtschaftlichen (und zugehörigen personalwirtschaftlichen) Aspekten in besonderem Maße ihren tatsächlichen vertrieblichen Tätigkeiten. Sie haben dafür Sorge zu tragen, dass die Qualität der Kundenberatung und Kundenbetreuung sowie das Funktionieren und der langfristige Bestand des Versicherungsbetriebs im Interesse des Kunden sichergestellt sind.

Darüber hinaus sind betriebswirtschaftliche Kompetenzen für die Entwicklung kundengerechter Versicherungslösungen erforderlich und insbesondere für die Beratung von Gewerbekunden unabdingbar.

Wir gehen davon aus, dass Weiterbildungen zur Versicherungsbetriebslehre anerkannt werden.

- Veranstaltungen zu den Themen **Finanzanlagen/Immobilienkredit/Bausparen**. Sofern in diesem Rahmen eine Weiterbildung zu Versicherungsprodukten stattfindet, bspw. zur betrieblichen Altersvorsorge oder Lebensversicherungen, können nur diese Teile der Veranstaltung anerkannt werden. In diesem Fall muss dieser Weiterbildungsteil in dem Weiterbildungsnachweis/Bescheinigung des Weiterbildungsanbieters separat ausgewiesen werden.

Diese Einschränkung ist inhaltlich unangemessen. Weiterbildungen im Bereich Finanzanlagen, Immobilienkredit und Bausparen sind im Rahmen einer ganzheitlichen Vorsorgeberatung für vertrieblich Tätige in der Versicherungswirtschaft essenziell. Das Beispiel der staatlich geförderten Altersvorsorge verdeutlicht dies: Der Kunde kann zwischen Geld-Riester-Produkten von Versicherungsunternehmen und von Fondsanbietern sowie den WohnRiester-Produkten (vor allem Bausparprodukte und Immobilienfinanzierung) wählen und je nach Lebenssituation die Produkte auch wechseln.

Die Kenntnisse des Marktumfelds werden in der IDD im Anhang 1 als Mindestanforderung an die beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten aufgeführt, z. B. erforderliche Mindestkenntnisse der Vorzüge und Nachteile verschiedener Anlageoptionen für Versicherungsnehmer oder erforderliche Mindestkenntnisse des Versicherungsmarktes und anderer relevanter Märkte für Finanzdienstleistungen. Die Bedeutung umfassender Kenntnisse im Bereich Finanzanlagen für die Beratung zu Versicherungsanlageprodukten ergibt sich auch aus den Vorgaben des § 7c VVG.

In der Weiterbildungspraxis ist es für die Veranstalter praxisfremd und ein erhebliches bürokratisches Erschwernis, Weiterbildungsangebote getrennt nach den Gruppen § 34 d, f und i GewO durchzuführen oder individuelle Teilnahmezertifikate auszustellen, um gegenüber den Aufsichtsbehörden den jeweils individuellen Versicherungsvertriebsbezug darzustellen. Es gibt Weiterbildungsinhalte, die für alle Vermittlergruppen gleichermaßen relevant sind.

Formen der Weiterbildung (Nr. 9 – S. 7)

Die Weiterbildung kann in Präsenzform (klassische Weiterbildungsveranstaltungen durch externe und interne Anbieter; Webinare, die Interaktionen zwischen Dozent und Teilnehmern voraussetzen), in einem Selbststudium mit nachweisbarer Lernerfolgskontrolle durch den Weiterbildungsanbieter (z. B. Online-Schulungen ohne Interaktion zwischen Dozent und Teilnehmern und andere Formen des selbstgesteuerten e-Learnings), durch betriebsinterne Maßnahmen des Gewerbetreibenden oder in einer anderen geeigneten Form erfolgen. Auch die Kombination verschiedener Lernmethoden (sog. Blended Learning) ist möglich. Betriebsinterne Maßnahmen des Gewerbetreibenden müssen auch den Anforderungen der Anlage 3 der VersVermV entsprechen.

Die möglichen Formen der Weiterbildung decken sich mit den in der Praxis durchgeführten Weiterbildungen in der Versicherungsbranche. Die Formulierungen entsprechen jetzt den heute in den gut-beraten-Anrechnungsregeln festgelegten Definitionen.

Beginn der Weiterbildungspflicht (Nr. 7 – S. 5, Nr. 15 – S. 10)

Der Weiterbildungszeitraum beginnt bereits mit dem Beginn des Kalenderjahres, in dem der Weiterbildungspflichtige die Tätigkeit aufgenommen hat, selbst wenn der Tätigkeitsbeginn unterjährig erfolgt. Auch in diesen Fällen sind 15 Stunden zu absolvieren. Grundsätzlich gibt es keine Ausnahmen oder Befreiungen von der Weiterbildungspflicht. Härtefälle können – abhängig vom konkreten Einzelfall – ggf. berücksichtigt werden. Hierzu werden unter 7.1 Beispiele zu den Themen Krankheit sowie Mutterschutz und Elternzeit aufgeführt.

Diese Betrachtung wird einer Tätigkeitsaufnahme gegen Ende eines Kalenderjahres nicht gerecht. Weiterbildungspflichtigen verbleibt in der Regel nicht genügend Zeit, um sich bis zum Jahresende in einem Umfang von 15 Stunden weiterzubilden.

In dem Jahr, in dem ein in § 5 Absatz 1 VersVermV genannter, der Sachkundeprüfung gleichgestellter Berufsqualifikationsabschluss erfolgreich absolviert wurde, muss keine Weiterbildung abgelegt werden.

Diese Auffassung ist positiv zu bewerten.