

BDV · Postfach 16 01 28 · D-60064 Frankfurt am Main

Bundesministerium für  
Wirtschaft und Energie  
Herrn [REDACTED]  
Referat VIIB3  
Scharnhorststraße 34 - 37  
10115 Berlin

Bundesverband  
Deutscher Vermögensberater e.V.  
Wilhelm-Leuschner-Straße 17-19  
D-60329 Frankfurt am Main  
Telefon 069 25626130  
Telefax 069 25626149  
E-Mail [bdv@bdv.de](mailto:bdv@bdv.de)  
Internet [www.bdv.de](http://www.bdv.de)

Per mail an: [REDACTED]@bmwi.bund.de  
und an buero-VIIB3@bmwi.bund.de

12.12.2016

**Referentenentwurf des Bundesministeriums für Wirtschaft und Energie  
Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen  
Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb**

**Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater**

Sehr geehrter Herr [REDACTED],  
sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Gelegenheit, zu dem Referentenentwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb Stellung nehmen zu dürfen. Diese nutzen wir gerne und führen wie folgt aus:

I.

Als ältester und mitgliederstärkster Berufsverband vertreten wir seit 1973 die Interessen von derzeit rund 11.000 Mitgliedern und Mitgliedsunternehmen mit insgesamt mehr als 37.000 Vermögensberatern, die monatlich über 400.000 Beratungs- und Verkaufsgespräche führen. Zugleich fühlen wir uns auch den Interessen der rund 6 Millionen Kundinnen und Kunden unserer Verbandsmitglieder verpflichtet.

Die Beratungs- und Vermittlungsleistungen unserer Mitglieder beschränken sich satzungsgemäß nur auf bundesaufsichtsamtlich geprüfte Produkte des Finanzdienstleistungsmarktes. Hierzu zählen zahlreiche Altersvorsorgeprodukte, Versicherungsverträge jeglicher Art, Bausparverträge, Investmentfondsprodukte sowie die Vermittlung von Baufinanzierungen. In der Regel sind unsere Mitglieder Kleinunternehmen, die nahezu ausschließlich als natürliche Personen arbeiten.

- 1 -

Ausdrücklich möchten wir betonen, dass unseren Verbandsmitgliedern die Vermittlung von Produkten des sog. Grauen Kapitalmarktes satzungsgemäß untersagt ist.

Wir legen an dieser Stelle besonderen Wert auf die Feststellung, dass die Mitglieder unseres Verbandes sich bei ihrer Arbeit zudem seit über vier Jahrzehnten bereits an den 1973 vom Bundesverband Deutscher Vermögensberater für seine Mitglieder aufgestellten „Richtlinien für die Berufsausübung“ und den „Grundsätzen für die Kundenberatung“ orientieren. Lange bevor Begriffe wie Vertriebscompliance aufkamen, war dies in unserem Verband schon gelebte Praxis.

## II.

Die Zielrichtung des Referentenentwurfes, die Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb in der juristischen Systematik des vorliegenden Artikelgesetzes in deutsches Recht umzusetzen, begrüßen wir. Der Bundesverband Deutscher Vermögensberater war schon bei der Erstellung der ursprünglichen Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) vom 09. Dezember 2002 und deren Umsetzung in nationales Recht im Jahre 2007 wie auch bei der Erarbeitung der nunmehr umzusetzenden Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) vom 20. Januar 2016 umfangreich eingebunden.

Insbesondere ist zu begrüßen, dass das Bundesministerium für Wirtschaft und Energie sich eng an die Vorgaben der IDD hält und gleichzeitig die regulatorische Systematik der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie in deutsches Recht von 2007 beibehält; dadurch werden auch unnötige „Brüche“ in der Praxis weitgehend vermieden.

Auch möchten wir darauf hinweisen, dass wir in dieser unserer Stellungnahme insbesondere Fragestellungen aus dem Blickwinkel unserer Verbandsmitglieder als gebundene Versicherungsvermittler behandeln werden.

Als sogenannte Allfinanzberater treffen unsere Verbandsmitglieder viele regulatorische Maßnahmen aus nahezu allen Bereichen der Finanzwirtschaft (Versicherung, Bank, Investment, Finanzierung, Bausparen). So hatten in den letzten drei Jahren die meisten Verbandsmitglieder und deren Vertriebsgesellschaften hohe Aufwendungen im Zusammenhang mit der Erfüllung der jeweiligen gesetzlichen Vorgaben und Auflagen für Finanzanlagenvermittler (§34f GewO) und als Immobiliendarlehensvermittler (§34i GewO). Hier mussten alle Berufszulassungs- und Berufsausübungsregeln erfolgreich umgesetzt werden. Unsere Mitglieder fühlen sich insoweit - unbenommen der anstehenden Regelungen aus der Umsetzung der IDD in deutsches Recht - regulatorisch ohnehin nicht gerade „vernachlässigt“.

III.

Im Einzelnen:

**Zu Artikel 1 - Änderung der Gewerbeordnung**

**§34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E: Vergütung des Versicherungsvermittlers durch das Versicherungsunternehmen**

Die Vorschrift des §34 d GewO-E enthält zwei Erlaubnistatbestände: Einmal den Versicherungsvermittler (Abs. 1) und zweitens den Honorar-Versicherungsberater (Abs. 2). In §34 d Abs. 1 Satz 5 wird vorgeschrieben, dass der Versicherungsvermittler ausschließlich von dem Versicherungsunternehmen, mit dem er zusammenarbeitet, vergütet werden darf.

In der Versicherungsbranche gibt es jedoch mehrere zehntausende mehrstufige Vermittlungsverhältnisse. Mehrstufigkeit heißt hier, dass beispielsweise eine eigenständige Vertriebsgesellschaft (als Obervermittlerin) für die erfolgreiche Vermittlung von Versicherungsverträgen eine Vergütung vom Versicherungsunternehmen erhält und diese dann an die bei ihr angebondenen Untervermittler weiterreicht.

Hierbei hat also der registrierte Versicherungsvermittler kein unmittelbares Vertragsverhältnis mit einem Versicherungsunternehmen. Diese mehrstufige Bindung an das Versicherungsunternehmen ist allgemein anerkannt und wurde bei der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie „IMD“ in deutsches Recht in den Gesetzesmaterialien sogar gesondert erwähnt.

Die Regelung in §34 d Abs. 1 Satz 5 GewO-E, wonach der Versicherungsvermittler ausschließlich vom Versicherungsunternehmen vergütet werden darf, bedeutet (so die Gesetzesbegründung auf Seite 35 des Entwurfs) ein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler und soll damit eine klare Trennung zwischen Versicherungsvermittler und Honorar-Versicherungsberater gewährleisten.

Diese Ratio legis ist nachvollziehbar. Nicht gewollt ist jedoch die Verhinderung einer Vergütung bei mehrstufigen Vermittlerverhältnissen. Wichtig ist vielmehr, dass der Ursprung der Vergütung immer beim Versicherungsunternehmen liegt.

**Eine diesbezügliche Klarstellung in der Gesetzesbegründung zu Satz 5 wäre daher ausgesprochen wünschenswert.**

**§34 d Abs. 8 Satz 2 GewO-E: Weiterbildungspflicht von Angestellten**

§34 d Abs. 8 Satz 1 GewO-E regelt unter anderem die Angestelltenqualifikation und ist insoweit dem seitherigen §34 d Abs. 6 GewO nachgebildet. Betroffen sind auch die Angestellten von vertraglich gebundenen Versicherungsvermittlern. Gemäß Gesetzeswortlaut geht es hierbei um die „direkt“ bei der Vermittlung mitwirkenden Beschäftigten.

Bei der nunmehr neuen Regelung bezüglich der Weiterbildungspflicht von Angestellten von Versicherungsvermittlern wird im folgenden Satz 2 gemäß Wortlaut nicht mehr auf die „direkt“ mitwirkenden Beschäftigten abgestellt. Satz 1 und Satz 2 von Abs. 8 sind somit nicht konsistent, was aber gerade so nicht in der IDD angelegt ist (siehe Art. 10 Abs. 2 Unterabsatz 5 und Erwägungsgrund 32).

**Wir schlagen daher vor, Satz 2 insoweit zu korrigieren und Satz 1 anzupassen.**

## **Zu Artikel 2 – Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes**

### **§23 VAG-E: Produktfreigabeverfahren**

Der Gesetzgeber hat hier weitgehend die Regelungen aus der IDD übernommen. Zur weiteren Ausführung der IDD-Grundsätze (Zielmarktgranularität, Review-Pflichten, Prozessvorgaben etc.) wurde der Kommission in Art. 25 IDD die Befugnis übertragen, hierzu einen delegierten Rechtsakt zu erlassen. Unser Verband hat sich diesbezüglich am EIOPA-Konsultationsverfahren und der Anhörung hierzu am 23. September 2016 beteiligt (Siehe Anlage).

Zu weiteren inhaltlichen Ausführungen auf nationaler Ebene gibt es im vorliegenden Entwurf im GewO-E in §34 e Abs. 1 Nr. 2 d) GewO-E eine Ermächtigungsgrundlage, nach der das BMWI eine Rechtsverordnung erlassen kann. Auch wenn sich die Rechte und Pflichten unserer Verbandsmitglieder somit erst später konkretisieren werden, bitten wir die nachfolgenden Aspekte schon jetzt zu berücksichtigen:

- Unsere Verbandsmitglieder sind als Vertreter sowohl aufgrund bestehenden deutschen Versicherungsvermittlerrechts als auch aufgrund unserer Verbandsstatuten dazu verpflichtet, im Interesse des Kunden zu beraten. Hierzu gehört auch, dem Kunden nur solche Produkte zu vermitteln, die dessen Bedarf entsprechen. Produktempfehlungen sind deshalb immer das Ergebnis einer ausführlichen Analyse der Gesamtsituation des Kunden.

Die Prüfung der Eignung eines Produkts für die individuelle Bedarfsdeckung obliegt also dem Vertreter. Hier muss natürlich darauf geachtet werden, dass durch die Festlegung eines Zielmarktes durch den Anbieter (Produkthersteller) keinerlei Einschränkung für den Vertreter entsteht, um auf die individuelle Bedarfssituation seiner Kunden eingehen zu dürfen.

- Wir bitten bei der Festlegung der Berichtspflichten für Hersteller und Vermittler und den Pflichten zum Informationsaustausch zwischen Hersteller und Vermittler zum Versicherungsprodukt um eine ausgesprochen maßvolle, nicht überbürokratisierte Form der Dokumentation sowie der Regelungen insgesamt.
- Wir gehen weiterhin davon aus, dass das Produktfreigabeverfahren ab Inkrafttreten der deutschen Regelungen hierzu dann für neu konzipierte Produkte gelten soll; jedoch nicht für vorher vertriebene Versicherungsprodukte.

**Eine ausdrückliche Klarstellung in der Gesetzesbegründung hierzu wäre sicherlich sehr wünschenswert.**

### **Art. 48 a VAG-E: Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenskonflikten**

Wir begrüßen, dass mit dem §48 a Abs. 2-5 VAG-E die Vorgaben der Art. 27 und Art. 28 der IDD zur Vermeidung von Interessenskonflikten eng an der Richtlinie umgesetzt werden und dies ebenso durch §48 a Abs. 6 VAG-E bezüglich der Vorgaben aus Art. 29 Abs. 2 IDD – zur Zulässigkeit von Provisionen – erfolgt ist.

Zu beiden Themenbereichen gehören ebenfalls die im Entwurf vorgesehenen Ermächtigungsgrundlagen für „weitergehende Rechtsverordnungen“ in §34 e Abs. 1 Nr. 2 g GewO-E zum einen und in §7 Abs. 2 Satz 3 Nr. 2 VVG-E zum anderen.

Zu beiden Themen folgen noch die von der EU-Kommission zu erstellenden delegierten Rechtsakte (inklusive der abzuschließenden Vorarbeiten von EIOPA hierzu) – aus unserer Sicht mit elementarer Bedeutung für Versicherungsvermittler.

Wir wollen an dieser Stelle nicht die Diskussionen aus dem EIOPA-Konsultationsverfahren erneut führen, aber als Vermittlerverband für viele Tausende seit über 40 Jahren erfolgreich arbeitende Versicherungsvermittler möchten wir doch einige Anmerkungen vornehmen. Diese sind für das Berufsbild unserer Verbandsmitglieder – das ja durch den vorliegenden Entwurf gestärkt wird - elementar.

- Unser Verband sowie ein überragend großer Anteil der Branche waren über Teile des Konsultationspapiers vom 4. Juli 2016 mit den Technischen Ratschlägen von EIOPA schockiert. Einmütig wurde dann in der Diskussion und den Stellungnahmen gefordert, dass delegierte Rechtsakte nicht weitergehen dürfen als die Vorgaben der Richtlinie auf Level 1.

Also beispielsweise kein faktisches Provisionsverbot durch einen delegierten Rechtsakt, wenn die IDD die Koexistenz von Honorar und Provision als Vergütungsmodell ausdrücklich vorsieht. Auch der deutsche Gesetzgeber bekennt sich klar zu dieser Koexistenz, was wir sehr begrüßen! Zudem wurde von den Konsultationsteilnehmern eingefordert, dass die Besonderheiten der nationalen Märkte in den delegierten Rechtsakten berücksichtigt werden müssen.

- Als Verband sehen wir bei vielen nationalen Umsetzungsgesetzen von europäischen Richtlinien immer wieder die gleiche Problematik bei dem Thema „delegierte Rechtsakte“.

Delegierte Rechtsakte stellen eine Übertragung von Rechtssetzungsbefugnissen (von EU-Parlament und –Rat) auf die Kommission dar. Nach Art. 290 Abs. 1 des Vertrages über die Arbeitsweise der Europäischen Union kann der Kommission die Befugnis übertragen werden, Rechtsakte zur Ergänzung oder Änderung bestimmter „nicht wesentlicher“ Vorschriften des Gesetzgebungsaktes zu erlassen. In den betreffenden Gesetzgebungsakten müssen Ziele, Inhalte, Geltungsbereich und Dauer der Befugnisübertragung ausdrücklich festgelegt sein.

Die Realität ist jedoch, dass entgegen dem oben genannten Prinzip die delegierten Rechtsakte oftmals sehr viele detaillierte und politisch bedeutsame Entscheidungen enthalten. Sie gehen damit deutlich über die Ermächtigung zur „Ergänzung und Änderung bestimmter nicht wesentlicher Vorschriften des Gesetzgebungsaktes“ hinaus. Man braucht

sich doch nur bei der IDD die Ermächtigung zu delegierten Rechtsakten zu Themenkomplexen wie „Interessenskonflikte“ und „Zulässigkeit von Provisionen“ anzusehen.

Gerade diese Komplexe sind aber für die tägliche Geschäftstätigkeit und Praxis unserer Verbandmitglieder entscheidend und prägen den gesamten Geschäftsverlauf.

**Wir bitten deswegen die Bundesregierung, sich nicht nur – wie vorliegend im Entwurf – mit den Umsetzungsarbeiten für die IDD zu befassen, sondern auch den Prozess der Setzung der delegierten Rechtsakte sehr intensiv und kritisch zu verfolgen und an die Verbände frühzeitig zu kommunizieren.**

#### §48 b VAG-E: Provisionsabgabeverbot

Wir begrüßen es sehr, dass das Provisionsabgabeverbot nunmehr im Versicherungsaufsichtsgesetz festgeschrieben werden soll.

Als Verband haben wir uns die letzten Jahre immer wieder für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes eingesetzt. Provisionen sind die selbstverständlichen Vergütungen der Versicherungsvermittler für erbrachte Beratungs-, Vermittlungs- und Betreuungsleistungen für die Kunden – um sie kann nicht gefeilscht werden! Wir hätten bei dem Wegfall des Provisionsabgabeverbotes durchaus die Gefahr gesehen, dass in der Breite sehr viele Verbraucher nicht bedarfsgerechte, langfristige Versicherungsverträge abgeschlossen hätten, nur weil sie hierzu vorher finanziell „motiviert“ wurden.

Nach der bisherigen Regelung im Verordnungswege, begrüßen wir sehr, dass das Provisionsabgabeverbot rechtssicher auf einfachgesetzlicher Ebene verankert wird.

#### IV.

Wir würden uns daher freuen, wenn unsere Anmerkungen und Kommentare im weiteren Beratungsverfahren ihren Niederschlag finden würden und stehen für weitere Rückfragen und Diskussionen zu diesem Themenbereich wie auch bei den anstehenden Arbeiten für die Umsetzung des Gesetzes jederzeit gerne zur Verfügung.

Bundesverband Deutscher  
Vermögensberater e.V.



Friedrich Bohl  
Vorsitzender  
Bundesminister a. D.



Ernst-Markus Wirth  
Justitiar

# Stellungnahme EIOPA

## General Comments

Wir bedanken uns für die Gelegenheit, im Rahmen der EIOPA-Konsultation zu den Level 2-Maßnahmen im Rahmen der IDD eine Stellungnahme abgeben zu dürfen. Diese nutzen wir gerne und führen wie folgt aus:

### I.

Als ältester und mitgliederstärkster Berufsverband vertreten wir seit 1973 die Interessen von derzeit rund 11.000 Mitgliedern und Mitgliedsunternehmen mit insgesamt mehr als 37.000 Vermögensberatern, die monatlich über 400.000 Beratungs- und Verkaufsgespräche führen. Zugleich fühlen wir uns auch den Interessen der rund 6 Millionen Kundinnen und Kunden unserer Verbandsmitglieder verpflichtet.

Die Beratungs- und Vermittlungsleistungen unserer Mitglieder beschränken sich satzungsgemäß nur auf bundesaufsichtsamtlich geprüfte Produkte des Finanzdienstleistungsmarktes. Hierzu zählen zahlreiche Altersvorsorgeprodukte, Versicherungsverträge jeglicher Art, Bausparverträge, Investmentfondsprodukte sowie die Vermittlung von Baufinanzierungen. In der Regel sind unsere Mitglieder Kleinunternehmen, die nahezu ausschließlich als natürliche Personen arbeiten.

Ausdrücklich möchten wir betonen, dass unseren Verbandsmitgliedern die Vermittlung von Produkten des sog. Grauen Kapitalmarktes satzungsgemäß untersagt ist.

Wir legen an dieser Stelle besonderen Wert auf die Feststellung, dass die Mitglieder unseres Verbandes sich bei ihrer Arbeit zudem seit über vier Jahrzehnten bereits an den 1973 vom Bundesverband Deutscher Vermögensberater für seine Mitglieder aufgestellten „Richtlinien für die Berufsausübung“ und den „Grundsätzen für die Kundenberatung“ orientieren. Lange bevor Begriffe wie Vertriebscompliance aufkamen, war dies in unserem Verband schon gelebte Praxis.

### II.

Die Zielrichtung der europäischen Insurance Distribution Directive (IDD) begrüßen wir.

Wir haben sowohl die Entwicklung der IMD, wie später auch der IDD auf europäischer Ebene von Anfang an aktiv begleitet. Im Rahmen des nun vorgelegten Konsultationspapiers zu den möglichen Delegierten Rechtsakten halten wir einige grundsätzliche Ausführungen aber für dringend erforderlich, um auch sicherzustellen, dass die Level 2-Maßnahmen der tatsächlichen Intention der Richtlinie entsprechen – und diese nicht konterkarieren.

Wir gehen dabei im Folgenden nur auf einige besondere Aspekte – gerade aus Sicht eines Vertreibers - ein, die jedoch für die Mitglieder unseres Verbandes von sehr großer Relevanz sind.

## **Stellungnahme EIOPA**

### **4.1 Vorschläge auf Basis der Arbeit von EIOPA zu den Vorbereitungsleitlinien (zu Produktaufsicht und Produktüberwachung/POG).**

#### **Frage 2: Stimmen Sie zu, dass die oben genannten Vorschläge hinsichtlich der POG-Regelungen ausreichend detailliert sind?**

Wie oben dargelegt, vertritt unser Verband die Interessen von Vermittlern von Versicherungs- und sonstigen Finanzanlageprodukten (also der „Vertriebsbereich“) und sieht bei diesem Themenkomplex die wesentlichen Aspekte im „Hersteller-“, also dem Produktgeberbereich.

Nicht zuletzt aufgrund der zu diesem Themenbereich engagiert geführten Diskussion bei der EIOPA-Anhörung am 23. September 2016, möchten wir an dieser Stelle noch einige Ergänzungen zum Thema „Definition des Zielmarktes und Verkauf außerhalb des Zielmarktes“ anfügen.

- Die „Draft Technical Advices“ hierzu beschreiben im Grundsatz nichts anderes als das, was ohnehin alle Hersteller und Vermittler – und zwar bereits alleine aus kaufmännischem Interesse heraus – schon immer praktizieren. Die Einführung eines Produkts setzt die Identifizierung eines Bedarfs, also eines Zielmarktes voraus. Aus demselben Interesse heraus wird der Erfolg des Vertriebs an das Produkt regelmäßig überwacht (Controlling). Rückmeldungen aus dem Vertrieb an den Hersteller erfolgen natürlich auch, da der Vertrieb bei Problemen ein Interesse daran hat, dass der Hersteller diese gegebenenfalls behebt. Dieser Prozess findet oftmals bereits im institutionalisierten Rahmen statt (sogenannte Produktbeiräte oder Resonanzgruppen). Auch die Informationsbereitstellung an den Vermittler ist selbstverständlich, denn wäre der Vertreiber

nicht über die Eigenschaften und Besonderheiten eines Produkts informiert, so könnte er es nicht vertreiben.

- Im Übrigen werden in jedem Wirtschaftsunternehmen – und das gilt zweifelsfrei auch für Versicherer – Produkte für den Markt, also für die Kunden entworfen. Dies folgt schon der zwingenden Logik, da die Produkte ansonsten unverkäuflich wären. Insoweit liegt jedem Versicherungsprodukt das Kalkül zugrunde, damit auf Bedarfssituationen einzugehen. Versicherer nunmehr per Gesetz dazu anzuhalten, zu jedem Punkt Zielmärkte zu definieren impliziert, dass Versicherer ihre Produkte zumindest teilweise seither am Markt und am Bedarf der Kunden vorbei entwickeln würden. Es ist daher schon im Ansatz fragwürdig, elementare Kundenmechanismen einer Marktwirtschaft per Gesetz ins Pflichtenheft der Anbieter aufzunehmen.

Außerdem werden gerade im Versicherungsbereich Produkte auch schon stark durch Rahmenbedingungen oder normative Vorgaben vordefiniert. So orientiert sich in Deutschland beispielsweise die private Krankenzusatzversicherung exakt an den Versorgungslücken der gesetzlich Versicherten. Und die Zielgruppe für die Riester-Rente als Altersvorsorgeprodukt ist über die gesetzlich geregelte Zulagenberechtigung abschließend definiert.

In diesem Zusammenhang bestehen auch gegen die Vorgabe, einen negativen Zielmarkt bestimmen zu müssen, starke Bedenken. Weder ist der IDD der Begriff eines negativen Zielmarktes zu entnehmen, noch dürfte hier eine genaue Abgrenzung rechtssicher möglich sein. Auch sollte, wenn dies vom Kunden beispielsweise eindeutig gewollt ist, ein Verkauf außerhalb des Zielmarktes möglich sein!

- Unsere Verbandsmitglieder sind als Vertreiber sowohl aufgrund bestehenden deutschen Versicherungsvermittlerrechts als auch aufgrund unserer Verbandsstatuten dazu verpflichtet, im Interesse des Kunden zu beraten. Hierzu gehört auch, dem Kunden nur solche Produkte zu vermitteln, die dessen Bedarf entsprechen. Produktempfehlungen sind deshalb immer das Ergebnis einer ausführlichen Analyse der Gesamtsituation des Kunden.  
Die Prüfung der Eignung eines Produktes für die individuelle Bedarfsdeckung obliegt also dem Vertreiber. Hier muss natürlich darauf geachtet werden, dass durch die Festlegung eines Zielmarktes durch den Anbieter (Produkthersteller) keinerlei Einschränkung für den Vertreiber entsteht, auf die individuelle Bedarfssituation seiner Kunden eingehen zu dürfen.

## Interessenkonflikte

### **Frage 9:**

**Gibt es noch weitere Aspekte, die Sie für angemessen halten, um die regulatorischen Anforderungen in Bezug auf Interessenskonflikte, wie in Art. 27 und 28 der Versicherungsvertriebsrichtlinie festgelegt, zu spezifizieren? Bitte machen Sie, sofern möglich, detaillierte Angaben hierzu.**

Von unserem Verband sind hier keine weiteren Aspekte hinsichtlich der im Entwurf genannten Vorgaben zu den Interessenskonflikten hinzuzufügen. Ganz im Gegenteil, fordern wir hier eine andere Bewertung durch EIOPA schon bei der Feststellung, wann von einem Interessenskonflikt auszugehen ist. Wenn man hierzu im Entwurf (auf Seite 45) die Ausführungen zum Thema „Feststellung von Interessenskonflikten“ liest, muss man insbesondere bei Nummer 2.a) bis d) entgegenhalten, dass eine Provisionsvergütung in der maßgeblichen IDD ausdrücklich als zulässig erachtet wird. Es kann daher nicht sein, dass hier Provisionszahlungen durch Versicherungsunternehmen per se als ein Interessenskonflikt eingeschätzt werden.

Auf Level 1 sieht die IDD eine explizite Gleichstellung von provisions- und honorarbasierter Beratung vor. Beide Vergütungsformen sollen im Wettbewerb zueinander stehen und es soll am Ende dem Kunden obliegen, sich für die von ihm präferierte Vergütungsform zu entscheiden. Eine andere grundsätzliche Bewertung ist laut IDD alleine den Mitgliedsstaaten vorbehalten und kann durch Level-2-Akte nicht konterkariert werden.

Zu diesem ganz entscheidenden Thema möchten wir aus unserer über 40-jährigen Verbandserfahrung bezüglich der Beratung und Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten von über sechs Millionen Kunden wie folgt ausführen:

1. Es liegt in der Natur der Sache, dass Menschen im Vertrieb für die Vermittlung bzw. den Verkauf von Dienstleistungen und Produkten vergütet werden. Schließlich ist dies ihr Beruf, mit dem sie – wie andere Erwerbstätige auch – ihren Lebensunterhalt bestreiten und gegebenenfalls auch ihre Familie ernähren.

In der Praxis erfolgt diese Vergütung bei Firmenangestellten insbesondere über ein Festgehalt und gegebenenfalls Boni bzw. Prämien für besondere Vertriebsleistungen. Bei Selbständigen wird die Vermittlungsleistung in der Regel über Provisionen des Produktgebers oder auch über Honorarvereinbarungen mit dem Kunden vergütet.

Sowohl bei Vermittlern, die auf Provisionsbasis arbeiten, als auch bei denen, die als Honorarberater arbeiten, kann es zu Interessenskonflikten kommen. Dass im vorliegenden Entwurf aber gerade den Provisionsvermittlern unterstellt wird, in besonderer Weise Interessenskonflikten ausgesetzt zu sein, ist nicht nachvollziehbar. Ohne hier Pauschalierungen vornehmen zu wollen, kann es natürlich auch im Bereich der Honorarberatungen zu entsprechenden Interessenskonflikten kommen. Bewusst sollen diese hier nicht näher ausgeführt werden, aber es ist doch auch klar, Honorarberatung garantiert weder Unvoreingenommenheit noch Fehlerlosigkeit.

2. Wie oben dargestellt, bestreiten Vertreter mit den ihnen gezahlten Provisionen ihren Lebensunterhalt bzw. den ihrer Familie. Sie müssen daher darauf bedacht sein, dass diese Zahlungsströme langfristiger Natur sind, zumal viele gegen Provisionen vermittelte Produkte auch mit einer Stornohaftungszeit verbunden sind. Rückzahlungsverpflichtungen des Vermittlers entstehen, wenn ein Kunde – aus welchen Gründen auch immer – den abgeschlossenen Vertrag innerhalb der sogenannten Provisionshaftungszeiten vorzeitig kündigt. Der Versicherer fordert dann vom Vermittler die gezahlte Provision „pro Rata“ zurück und berücksichtigt diese zugunsten des Kunden bei der Berechnung des Rückkaufwertes. (Dies ist im Übrigen anders bei der Honorarberatung: Hier interagieren Beratungsvertrag und Versicherungsvertrag rechtlich unabhängig voneinander und es entsteht bei vorzeitiger Kündigung somit auch kein Rückzahlungsanspruch eines Beratungshonorars.)

Für einen Vermittler bedeutet dies vor allem, dass unzufriedene Kunden, die bestehenden Verträge kündigen bzw. auch bei ihm keine neuen Verträge mehr abschließen werden. Durch den Rückzahlungsanspruch des Versicherers wird zudem die Existenzgrundlage des Vermittlers eingeschränkt.

3. Provisionsvermittler leben und handeln nicht isoliert, sondern bewegen sich in einem lokalen Umfeld mit einer entsprechenden sozialen Kontrolle. Nach etablierter Tätigkeit gehören gerade in ländlichen Regionen solche Vermittler oftmals zu den „Finanzhonoratioren“ am Standort. Ein Vertreter von Finanzanlageprodukten, der nicht im Kundeninteresse handelt, erzeugt schnell Unzufriedenheit und Unmut im sozialen Umfeld. Wer daher Ansehen und seine gute Position langfristig halten und auch gesellschaftlich vor Ort nicht ins Abseits gestellt werden will, handelt so schon im besten Kundeninteresse und versucht, jegliche Interessenskonflikte zu vermeiden.

4. Weiterhin erhält der Kunde bei einem (gegen Provision) vermittelten Produkt eine umfassende, auf seine Bedürfnisse, Wünsche und Ziele ausgerichtete Beratung und als zusätzlichen Mehrwert einen guten Versicherungsschutz oder den Aufbau einer privaten Altersvorsorge. In vielen Fällen darf angenommen werden, dass der Kunde ohne diese Vermittlerleistung keinen solchen Mehrwert erzielt hätte. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass Versicherungsanlageprodukte per se erklärungsbedürftig sind. Sie sind unsichtbare Informationsprodukte, die man weder schmecken, riechen oder fühlen kann. Sie verbinden Konsumverzicht heute mit einer Leistungszusage für die Zukunft.

Vertreiber von Versicherungsprodukten übernehmen zudem eine wichtige gesellschaftspolitische Aufgabe, wenn sie Menschen bei der Altersvorsorge beraten und ihnen dazu passende Produkte vermitteln.

Durch diese Tätigkeit tragen sie dazu bei, das Risiko von Altersarmut in breiten Kreisen der Bevölkerung zu senken. Sie entlasten damit den Staat präventiv bei der Aufklärung über die Relevanz und optimale Ausgestaltung der privaten Altersvorsorge (die Bundesregierung selbst hat eingestanden, dass sie mit der gesetzlichen Rentenversicherung keine voll umfängliche Altersversorgung der Bevölkerung leisten kann) und senken für ihn das Risiko hoher staatlicher Transferleistungen in der Zukunft als eventuelle notwendige Folge einer unzureichenden privaten Vorsorge der Bürgerinnen und Bürger.

Versicherungsprodukte müssen verkauft werden, sie werden nicht gekauft. Viele Menschen benötigen Versicherungsprodukte, aber nur wenige nehmen sich der Sache aktiv an. Das macht das Vertreiben von Versicherungsprodukten sehr beratungsintensiv und aufwändig.

In diesem Zusammenhang sind auch die volkswirtschaftlichen Auswirkungen und die aus dem Blickwinkel der Kunden negativen Marktverwerfungen zu berücksichtigen, die sich in Ländern mit Provisionsverboten nach wenigen Jahren nach dessen Einführung gezeigt haben.

**Zusammenfassend fordern wir** bei der Überarbeitung des Entwurfs beim Thema „Interessenskonflikte“ **klarzustellen, dass provisionsbasierter Vertrieb nicht per se als ein Interessenskonflikt bezeichnet wird.** Durch den delegierten Rechtsakt darf es hier auch nicht zu einer Abweichung von dem vorgegebenen Regelungsgehalt in der IDD kommen.

## Anreize

**Frage 12: Gibt es weitere Anreize, die das Risiko bergen, sich nachteilig auszuwirken, und sollten diese der Liste in Absatz 4 oben hinzugefügt werden?**

Seit Gründung unseres Verbandes sind alle Mitglieder auf unsere „Richtlinien für die Berufsausübung“ verpflichtet. Hierzu gehört auch, „... dass bei allen Beratungs- und Vermittlungsleistungen des Vermögensberaters die Kundeninteressen Vorrang haben. Das Wohl des Kunden geht über mögliche eigene Vorteile des Vermögensberaters. Die Höhe der Vergütung für eine Vermittlungsleistung darf keinen Einfluss auf die Beratung des Kunden haben.“

Und darum geht es doch auch bei den Ausarbeitungen von EIOPA zu dem Thema Anreize.

Ein Nachteil der Dienstleistungsqualität für den Kunden besteht dann, wenn das Kundeninteresse alleine dem Vergütungsinteresse des Vertreibers untergeordnet wird.

Was die Typenliste von Nummer 4 „Draft Technical Advice“ angeht, untergräbt diese Liste das von der IDD als zulässig eingestufte Modell des provisionsbasierten Vertriebs. So betrachtet Nr. 4 d) bereits die Vorauszahlung der Provision als nachteilige Auswirkung. Dies ist keinesfalls sachgerecht. Der Zeitpunkt der Vergütung beeinträchtigt nicht bereits die Qualität der Dienstleistung des Vermittlers. Entscheidend ist doch, welche Vorgaben an den Erhalt der Vergütung geknüpft werden. Im Einzelnen:

- **Nr. 4 d) DTA (hohes Risiko durch im Voraus entrichtete Vergütung)**
  - Hierzu ist zunächst anzumerken, dass im Regelfall der Beratungsaufwand eines Vermittlers bei einem Neuabschluss besonders hoch und insoweit eine höhere Provision bei Abschluss mit Blick auf die Aufwendungen des Vermittlers sachgerecht sind. Jeder Kaufmann muss kostendeckend arbeiten. Bis zur Unterschrift des Kunden hat der Vermittler teilweise bereits monatelang ohne Entlohnung gearbeitet: Kontaktaufnahme, Angebotserstellung, Auswertung der Kundenbedürfnisse, Beratungsgespräche etc. und dies in der Regel verbunden mit mehreren Kundenkontakten mit Anfahrtswegen und –kosten. Um dies wirtschaftlich überhaupt bewerkstelligen zu können, halten wir die Zahlung einer Abschlussprovision bei Vertragsbeginn nicht nur für berechtigt, sondern für essentiell notwendig für diese Form des selbständigen Vertriebs.  
Auch bei der Honorarberatung fallen im Regelfall

beträchtliche Erstberatungshonorare an, die bei bestimmten Produktarten wie zum Beispiel der Riester-Rente oder Autoversicherung über die marktüblichen Provisionen hinausgehen. Insoweit sehen wir bei Nummer 4 d), dass die Aufsichtsbehörde erneut eine im Vergleich zur Honorarberatung nachteilige Stigmatisierung des Provisionsvertriebs vornimmt und sehen auch hierin eine unzulässige Abweichung von der Regelung in der Richtlinie auf Level 1.

- (Abschluss-)Provisionen sind kein „Übel“, sie sind eine betriebswirtschaftlich sachgerechte Vergütungsform, die sich kundengerecht gestalten lässt. Eine solche Grundhaltung durch EIOPA im Rahmen der vorliegenden Ausführungen wäre sehr wünschenswert bzw. dringend geboten.
- Auch ist zu berücksichtigen, dass in den letzten Jahren zumindest auf dem deutschen Markt die Bedeutung von Abschlussprovisionen deutlich zurückgegangen ist. So wurde beispielsweise die Abschlussprovision in der Krankenversicherung per Gesetz gedeckelt. Für staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte wie zum Beispiel die Riester-Rente wurden die kalkulatorischen Ansätze für Abschlusskosten limitiert. Und durch das deutsche Lebensversicherungsreformgesetz werden sich die Abschlussprovisionen in diesem Segment nochmals zu Gunsten der Versicherungsnehmer um ca. 20% bis 30% verringern.

**Wir schlagen daher vor, Nummer 4 d) ersatzlos zu streichen.**

**Oder äußerst hilfsweise** in den DTA's klarzustellen, dass Abschlussprovisionen per se kein Risiko für die Leistungsqualität der Dienstleistung darstellen.

Positiv zu berücksichtigen sind hierbei insbesondere Vorkehrungen, die es auf dem deutschen Versicherungsmarkt gibt, wie zum Beispiel Haftungszeiten für Abschlussprovisionen, die bei vorzeitiger Auflösung eines Vertrages zu einer Rückzahlung von Provisionen führen, gesetzlich geregelte höhere Rückkaufswerte in der Lebensversicherung bei Kündigung oder in den Wettbewerbsrichtlinien der deutschen Versicherungswirtschaft geregelte Umdeckungsverbote.

Auch wird beispielsweise bei Nummer 4c) in keiner Weise klar, wie der Wert eines Produktes oder der Dienstleistung bemessen werden soll. Wie kann dann überhaupt eine Unverhältnismäßigkeit festgestellt werden?

Sollte es nicht zur Streichung von Nummer 4d) kommen, so wäre die ganze Liste hinsichtlich der oben aufgeführten Aspekte dringend gründlich zu überarbeiten.