

Bund der Versicherten e. V., 24558 Henstedt-Ulzburg

Per E-Mail an: Konsultation-01-18@bafin.de

Bundesanstalt für
Finanzdienstleistungsaufsicht, Referat VA 35
Graurheindorfer Str. 108
53117 Bonn

21. Februar 2018

**Konsultation 01/2018: Hinweise zum Versicherungsvertrieb
Geschäftszeichen VA 35-I 4105-2017/0077
Entwurf eines Rundschreibens „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“**

Stellungnahme des Bund der Versicherten e. V. (BdV)

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für die Möglichkeit, im Rahmen der Konsultation Stellung zum o.g. Entwurf eines Rundschreibens zu beziehen. Als gemeinnützige Verbraucherschutzorganisation mit ca. 50.000 Mitgliedern begrüßen wir diese Möglichkeit.

Die zeitnahe Veröffentlichung des angepassten Rundschreibens sehen wir in Anbetracht der größtenteils ab dem 23.02.2018 veränderten, geltenden Vorschriften des Gesetzes über die Beaufsichtigung der Versicherungsunternehmen (VAG) als gleichermaßen zwingend notwendig wie dringlich an.

Im Rahmen dieser Stellungnahme werden wir diejenigen Abschnitte des Entwurfs aufzeigen, die unter Verbraucherschutzaspekten konkrete und dringende Handlungsbedarfe auslösen:

Unsere Anmerkungen wollen wir gerne in der vom Rundschreiben verwendeten, **thematischen Gliederung** vornehmen:

Zielsetzung des Rundschreibens

- A Geschäftsorganisation, insbesondere Risikomanagement, im Vertriebsbereich**

- B.I Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern im Sinne des § 48 Abs. 2 S. 2 Nr. 1 VAG, § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO**

- B.II Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern im Sinne von § 34d Abs. 6, 8 GewO**

- B.III Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit Maklern und Versicherungsvertretern mit Erlaubnis**

- B.IV Regelungen für die Zusammenarbeit mit allen Arten von Vermittlern**

- B.V Sondervergütungen und Begünstigungsverträge (§ 48b VAG)**

- B.VI Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern, Durchleitungsgebot**

- B.VII Vertriebsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte**

- B.VIII Regelungen für die Zusammenarbeit mit Tippgebern**

Zielsetzung des Rundschreibens

a) Bezüglich des teilweisen Anwendungsausschlusses für EU-/EWR-Versicherer ist hier lediglich darauf hinzuweisen, dass die BaFin als deutsche Aufsichtsbehörde berechtigt ist bei "Pflichtverstößen bei der Ausübung der Niederlassungsfreiheit" gemäß Art. 8 Abs. 1 der Richtlinie (EU) 2016/97 des europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (IDD) "geeignete Maßnahmen" gegen den

Versicherungsvermittler zu ergreifen. Das ist eine bloße „Kann-Regelung“, die bei einem konkreten Pflichtenverstoß zu schwach ist, weil es im Ermessen der Aufsichtsbehörde bleibt, ob sie tatsächlich eingreift oder nicht. Vielmehr hat bei einem Pflichtenverstoß gegen die Niederlassungsfreiheit die BaFin geeignete Maßnahmen vorzunehmen.

Der BdV fordert daher, diese „Kann-Regel“ in eine „Muss-Regelung“ umzustellen.

Dann dürfte der teilweise Anwendungsausschluss für EU-/EWR-Versicherer gar nicht notwendig sein, zumal mit ihm die Gefahr von Wettbewerbsverzerrungen zuungunsten inländischer Versicherer einhergeht.

b) Bei den durch dieses Rundschreiben zu konkretisierenden Rechtsvorschriften sollten neben den bereits aufgeführten europäischen Normen zusätzlich die „Vorbereitenden Leitlinien zu den Aufsichts- und Lenkungsvorkehrungen seitens Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreibern“ (Leitlinien) – von der European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) im April 2016 herausgegeben – genannt werden.

A. Geschäftsorganisation, insbesondere Risikomanagement, im Vertriebsbereich

Hinsichtlich der Geschäftsorganisation von Versicherungsunternehmen insbesondere bezogen auf die laufende Produktbeobachtung sollten im Rundschreiben präzisierende Ausführungen gemacht werden. Die bisher aus § 23 Abs. 1b VAG zu entnehmenden Pflichten zur regelmäßigen Überprüfung von Versicherungsprodukten sind nicht ausreichend. Das Rundschreiben könnte hier explizit erläutern, wie eine solche Produktüberprüfung ablaufen hat und welche Einrichtungen ein Versicherungsunternehmen dafür vorhalten muss.

B.I Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern im Sinne des § 48 Abs. 2 S. 2 Nr. 1 VAG, § 34d Abs. 7 Nr. 1 GewO

Zu „1e. Ventillösung/Haftungsdach“:

Die zur Ventillösung vorgenommenen Änderungen sind aus unserer Sicht nicht sachgerecht. Es müsste daher weiterhin formuliert werden, dass die Haftung übernehmende Versicherungsunternehmen sicherstellen **muss**, dass eine Begrenzung der Haftung erfolgt. Diese Haftungsbegrenzung darf allerdings weiterhin nur im Innenverhältnis zwischen Haftungsdach und gebundenem Vermittler, nicht aber im Außenverhältnis zum Kunden gelten.

Zu „1f. Nachweis und Dokumentation“

Um die Einhaltung der erforderlichen Regelungen sicherzustellen, sollten die Versicherer dazu verpflichtet werden, die entsprechenden Nachweise über die Zusammenarbeit mit gebundenen Vermittlern jeweils im 1. Quartal des folgenden Jahres unaufgefordert der BaFin vorlegen zu müssen.

Zu „3. Laufende Aufsicht über die Vermittler“

In Bezug auf die laufende Aufsicht über die Vermittler ist in den Vermittlerverträgen **zwingend** zu regeln, dass der Vermittler bestimmte ihm bekannt werdende Umstände dem Versicherer anzuzeigen hat, die die Zulässigkeit der Zusammenarbeit berühren könnten.

Das Rundschreiben sollte hier aus unserer Sicht zumindest beispielhaft (somit nicht als abschließender Katalog) auflisten, welche werdenden Umstände das sein können.

Im Hinblick auf die möglichen Fälle von Gewerbeuntersagungen sind die Versicherungsunternehmen hier **zwingend** zu verpflichten, die entsprechende Löschliste gem. § 11a Abs. 3 GewO regelmäßig zu überprüfen. Am besten ist hier vorzugeben, was unter „regelmäßig“ zu verstehen ist – z. B. monatlich. Diese Überprüfung ist des Weiteren zu dokumentieren und mit den weiteren Dokumentationen (s. 1f. Nachweis und Dokumentation) der Aufsicht vorzulegen.

Zu „4. Beendigung der Zusammenarbeit“

Die Mitteilung über die Beendigung der Zusammenarbeit mit einem gebundenen Vermittler duldet aus Sicht des BdV keinen Aufschub. Daher muss es bei der unverzüglichen Meldepflicht bleiben.

B.II Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern im Sinne von § 34d Abs. 6, 8 GewO

Zu „2. Vermittler nach § 34d Abs. 8 GewO“

Der BdV begrüßt es ausdrücklich, dass Versicherungsunternehmen bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern im Sinne von § 34d Abs. 8 GewO sicherstellen müssen, dass die Voraussetzungen der Gewerbeordnung dauerhaft erfüllt sind – insbesondere dass dem Vermittler nur solche Produkte zur Vermittlung angeboten werden, die den genannten Voraussetzungen entsprechen.

Allerdings bleibt durch die geplante Änderung des Rundschreibens völlig offen, wie genau diese Sicherstellung zu erfolgen hat. Aus Sicht des BdV müssen hier konkrete Maßnahmen festgelegt und durch die BaFin von den Versicherungsunternehmen eingefordert und durchgesetzt werden können.

Der Artikel 8 „Vertriebskanäle“ der Delegierten Verordnung (EU) 2017/2358 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen für Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertreiber (DVO POG) kann hier ebenso eine Richtschnur aufzeigen wie die „Leitlinie 10 - Vertriebskanäle“ von EIOPA.

B.III Besondere Hinweise bei der Zusammenarbeit mit Maklern und Versicherungsvertretern mit Erlaubnis

Zu ehemals „2. Information der Aufsichtsbehörden“

Die Informationspflicht des Versicherungsunternehmens gegenüber der Aufsicht bei Zweifeln am Bestehen der gewerberechtlichen Voraussetzung des Vermittlers ist im Rundschreiben zwingend beizubehalten.

Dieser zusätzliche Kontrollmechanismus gewährleistet einen rechtzeitigen und vor allem vorbeugenden Schutz der Verbraucher.

Zu „3. Makler und Rechtsdienstleistungsgesetz“

Bei der Zusammenarbeit mit Maklern muss im Rundschreibentext klar darauf hingewiesen werden, dass neben den Normen des Rechtsdienstleistungsgesetzes (RDG) auch zwingend die dazu ergangene Rechtsprechung zu beachten ist.

Eine solche Klarstellung im Rundschreiben macht die Anforderungen transparenter.

B.IV Regelungen für die Zusammenarbeit mit allen Arten von Vermittlern

Zu „1. Bearbeitung von Beschwerden“

Angemessenerweise sieht der neu gefasst § 51 S. 2 VAG auch ein Beschwerderecht von Verbraucherschutzverbänden bei Fehlverhalten von Vermittlern vor. Die Nennung auch der Verbraucherschutzverbände im Rundschreiben ist somit folgerichtig und begrüßenswert.

Zu „3. AVAD-Verfahren“

Das AVAD-Verfahren wird im Rundschreiben als bloße Möglichkeit dargestellt. Aus Sicht des BdV sollte die Einholung der entsprechenden Auskunft über einen Vermittler verpflichtend sein. Ebenso sind erforderliche Informationen über den Vermittler nach Beendigung der Zusammenarbeit der AVAD zwingend mitzuteilen.

Das AVAD-Verfahren ist auch aus Verbraucherschutzsicht nicht zu beanstanden. Als Kunde eines Versicherungsunternehmens vertraut man auf die Zuverlässigkeit des Vermittlers sowie auf die korrekte und umfassende Beratung. Für Verbraucher ist es somit von großer Bedeutung, dass nur zuverlässige Personen als Vermittler tätig sind. Die verpflichtende Durchführung des AVAD-Verfahrens dient diesem Zweck.

Zu „4. Arbeitsanweisungen, Vollmachten und weitere Hinweise zur Geschäftsorganisation“

Der Rundschreibenentwurf sieht hier vor, dass es zur Erfüllung der gesetzlichen Vorgaben des § 48 Abs. 2a S. 2 VAG ausreicht, dass auf einer Ebene unterhalb des Vorstands des Versicherungsunternehmens eine verantwortliche Person benannt wird, die die Funktion und Aufgaben der Norm wahrnimmt.

Aus Sicht des BdV kann diese Person aber nur dann diese Funktion sachgerecht ausführen, wenn sie - zumindest diesbezüglich - **weisungsunabhängig** ist, das bedeutet ihr die Ausübung der Tätigkeit nicht durch das Dienstverhältnis mit dem Versicherungsunternehmen eingeschränkt werden darf. Sie ist in ihrer Stellung einem Verantwortlichen Aktuar (vgl. § 141 VAG) gleichzustellen. Das Rundschreiben sollte an dieser Stelle zwingend um diese zusätzliche Klarstellung erweitert werden.

Zu „5. Mitwirkung von Angestellten beim Versicherungsvertrieb, a) Anforderungen an Angestellte von Vertriebspartnern im Rahmen der Vermittlung und Beratung (§ 34d Abs. 9 GewO)“

Es ist überhaupt nicht ersichtlich, warum die Einhaltung der Regeln ausgerechnet bei Versicherungsmaklern und -beratern nicht durch entsprechende Klauseln in den Vertriebspartnerverträgen sichergestellt werden sollen.

Auch Versicherungsmakler können Vertriebspartner oder Vertreter von Versicherungsprodukten sein. Daher sind auf sie zwingend die gleichen Regelungen anzuwenden.

Soweit ein Versicherungsberater nach einer Beratung ebenfalls einen Vertrag vermittelt, hat auch er sich mittels Vertragsklauseln an die Einhaltung der Bestimmungen – auch des Rundschreibens – zu halten.

B.V Sondervergütungen und Begünstigungsverträge (§ 48b VAG)

a) Richtigerweise erfolgt auch im Rundschreibenentwurf nochmals ein klarstellender Hinweis, dass gem. § 48b Abs. 1 S. 3 VAG jegliche den Sondervergütungsregeln entgegenstehende vertragliche Vereinbarung unwirksam ist.

Aus Sicht des BdV bedarf diese Regelung bzw. die Erläuterung der tatsächlich bestehenden Verbote noch weiterer Ergänzung im Rundschreiben. Diese für den Schutz der Verbraucher vor vorschnellen Abschlüssen immens wichtige Regelung des VAG beinhaltet ansonsten zu viele Unsicherheiten.

Deutlich herauszustellen ist, dass jeglicher finanzielle Vorteil (Sondervergütung), welcher die Geringwertigkeitsschwelle des § 48b Abs. 2 S. 2 VAG übersteigt, nach der

Formulierung des Gesetzgebers unzulässig ist. Insbesondere ist dies somit auch eine Zuwendung, die einmalig die vom Versicherungsnehmer zu zahlende Prämie reduziert.

Eine solche Zuwendung tritt nämlich schon begrifflich neben die im Versicherungsvertrag vereinbarte Leistung. Vereinbarte Leistung ist im Versicherungsvertrag die Absicherung eines bestimmten Risikos auf Seiten des Versicherungsnehmers oder eines Dritten.

Eine daneben stehende Sachleistung oder finanzielle Zuwendung betrifft nicht die Versicherungsleistung und tritt folgerichtig neben den Versicherungsvertrag. Sie ist somit verboten, was aus unserer Sicht im Rundschreiben zwingend festzuhalten ist.

b) Wir teilen die Feststellung, dass die dauerhafte Reduzierung der Prämie oder Erhöhung der Versicherungsleistung - welche für den zweiten Ausnahmetatbestand (§ 48b Abs. 4 S.1 VAG) der Norm notwendig ist - nur vom Versicherer direkt gewährleistet werden kann.

c) Auch das Verbot von Bündel- oder Bestandskundenrabatten findet zu Recht seinen Weg in das Rundschreiben. Diese Vorschrift kann weiter dazu beitragen, den Verbraucher vor unvorteilhaften und im Zweifelsfall überflüssigen Vertragsabschlüssen zu bewahren.

B.VI Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern, Durchleitungsgebot

a) Die Forderung des BdV, dass zur effektiven Stärkung der Versicherungsberatung und der Wahlmöglichkeiten des Verbrauchers alle Versicherungsunternehmen zusätzlich zu jedem Bruttotarif auch einen Nettotarif anzubieten haben, wurde im Gesetzgebungsverfahren nicht umgesetzt.

Die Folge war eine gesetzliche Regelung, die zwar ein Durchleitungsgebot bei Bruttotarifen vorsieht, aber insgesamt völlig unzureichend ist.

Auch das Rundschreiben in seiner vorgeschlagenen Form kann aus unserer Sicht nicht den Missstand beheben, dass weder logisch noch empirisch nachvollziehbar ist, wie sich 80 Prozent der im Bruttotarif enthaltenen Kosten für die Versicherungsvermittlung genau begründen sowie berechnen lassen.

Bei der Zusammenarbeit von Versicherungsunternehmen mit Versicherungsberatern zeichnen sich daher vielfältige Probleme ab:

- Unserer Ansicht nach definiert schon § 48c Abs. 1 S. 1 VAG den Begriff des Bruttotarifs in jeder Hinsicht unzureichend. Danach ist ein Bruttotarif ein Tarif, der *„Zuwendungen enthält, die nicht dem Versicherungsvertrag zugutekommen (Bruttotarif).“*
- Zwar wird in § 48c Abs. 3 VAG näher definiert, was unter Zuwendungen zu verstehen sein soll. Demnach sollen hierunter *„die Kosten für die Versicherungsvermittlung, insbesondere Provisionen, Gebühren oder sonstige Geldleistungen sowie alle geldwerten Vorteile, unabhängig vom Zeitpunkt ihrer Fälligkeit“* fallen.
- Bei näherer Betrachtung hilft die Legaldefinition aber nicht weiter. Völlig unklar bleibt, ob mit den Kosten der Versicherungsvermittlung die kalkulierten oder (nur?) die tatsächlichen Kosten gemeint sind.
- Sollten mit dem Begriff der „Zuwendung“ (nur?) die tatsächlich ausgekehrten geldwerten Vorteile eines Vermittlers anlässlich der Vermittlung eines Versicherungsproduktes (also vor allem die Abschlussprovision) gemeint sein, zeigt sich ein folgenschweres praktisches Problem: Es ist nicht so, dass jeder Vermittler grundsätzlich dieselbe Provision für die Vermittlung des gleichen Produktes in gleicher Höhe erhält. Vielmehr richtet sich die Höhe der Provision nach entsprechenden individuellen Vertriebsvereinbarungen, die der Vermittler mit dem Versicherer getroffen hat.
- Da der Versicherungsberater naturgemäß über keine Vertriebsvereinbarungen mit dem Versicherer verfügt, ist offen, welche Zuwendung gemeint ist: die durchschnittliche Zuwendung, die mittlere, die niedrigste, die höchste oder eine, die im freien Belieben des Versicherers steht.

Die Erläuterungen im Rundschreibenentwurf lösen die genannten Unklarheiten bisher nicht. Hier ist nach Ansicht des BdV folglich zumindest eine Klarstellung des Begriffs der Zuwendung zwingend erforderlich. Da dies der Gesetzgeber versäumt hat, sollte zumindest die BaFin im Rundschreiben Ihre eigene Auffassung zu diesem Problemkomplex verdeutlichen.

b) Auch die Ausführungen zum „Gewinnaufschlag“ sind im vorliegenden Entwurf des Rundschreibens zu unspezifisch. Eine weitere Konkretisierung ist daher zwingend vorzunehmen. Dabei sollte terminologisch auf die Begriffsbestimmung der IDD zum Ausdruck „Vergütung“ zurückgegriffen werden:

Artikel 2 Absatz 1 Nr. 9 IDD definiert „Vergütung“ als alle Arten von Provisionen, Gebühren, Entgelten oder sonstigen Zahlungen, einschließlich wirtschaftlicher Vorteile jeglicher Art, oder finanzielle oder nichtfinanzielle Vorteile oder Anreize, die in Bezug auf Versicherungsvertriebstätigkeiten angeboten oder gewährt werden.

c) Nach § 23 Abs. 1c VAG haben Unternehmen, die Versicherungsprodukte konzipieren, allen Vertreibern sämtliche sachgerechten Informationen zu dem Versicherungsprodukt und dem Produktfreigabeverfahren, einschließlich des bestimmten Zielmarkts des Versicherungsprodukts, zur Verfügung zu stellen. Die Informationen sind daher auch dem Versicherungsberater zur Verfügung zu stellen.

Anders als im Rundschreibenentwurf formuliert, muss diese Informationspflicht allerdings auch weitergehende Hilfestellungen im vergleichbaren Umfang wie bei Versicherungsvermittlern und -maklern, gerade für den Antragsprozess, umfassen.

Ohne diese Hilfe im Antragsprozess kann der Versicherungsberater seine Tätigkeit und vor allem seine Beratungsleistung nicht ausführen. Es ist ihm ohne die entsprechenden Informationen nicht möglich Angebote zu rechnen, Anträge einzureichen, Versicherungsverträge zu vermitteln und vorab einen Marktvergleich zu erstellen.

d) Für das von der BaFin im Rundschreibenentwurf benannte Risiko, dass ein Kunde, bei dem die Voraussetzungen des § 48c VAG erfüllt sind, sich an ein Versicherungsunternehmen oder einen Versicherungsvermittler wendet, ohne dass die vorangegangene Beratung durch einen Versicherungsberater sogleich erkennbar wäre, sollten entsprechende Regularien zur Vermeidung vorgegeben werden.

B.VII Vertriebsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte

Zu „1. Regelungen für alle Versicherungsprodukte“

a) Zunächst sollte unter diesem Punkt richtiggestellt werden, dass die IDD den Provisionsvertrieb nicht bestätigt, sondern lediglich nicht ausgeschlossen hat. Es steht dem nationalen Gesetzgeber frei, Provisionen – insbesondere beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten – sogar ausdrücklich zu verbieten (vgl. Artikel 22 Abs. 3 sowie Artikel 29 Abs. 3 IDD).

In Bezug auf die Vertriebsvergütung sollte im Folgenden dann nicht nur auf die Regelungen des VAG abgestellt werden. Zwingend hinzuweisen ist auch auf § 23 Absatz 1a Satz 2 VAG bezüglich der verpflichtenden Festlegung von Zielmärkten für Kunden.

Zusätzlich sollte hier zur Klarstellung auf unmittelbar geltende EU-Normen verwiesen werden. Zu nennen wären hier Artikel 4 und Artikel 10 der DVO POG sowie die Leitlinien 2 und 14 der EIOPA.

b) Zutreffend ist im Weiteren die Feststellung, dass sich ganz generell aus Provisionszahlungen Fehlanreize für den Vertragsabschluss ergeben können. Der BdV ist daher seit jeher der Ansicht, dass ein wirksames Gegenmittel nur eine Provisionsdeckelung im bestehenden System sein kann. Komplette vermieden würden solche Fehlanreize nur durch ein vollständiges Provisionsverbot.

In diesem Zusammenhang unterstützt der BdV auch den von der BaFin selbst ins Spiel gebrachten „Provisionsrichtwert“ nachdrücklich.

Ein solcher kann schon als folgerichtiges Ergebnis der Anwendung bestimmter Bewertungskriterien aus Art. 8 Abs. 2 der Delegierten Verordnung (EU) 2017/2359 der Kommission vom 21. September 2017 zur Ergänzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates in Bezug auf die für den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten geltenden Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln (DVO VersAnl) hergeleitet werden.

Auf die in der DVO VersAnl genannten sechs Bewertungskriterien muss auch im Rundschreiben direkt Bezug genommen werden.

Weitere Fehlanreize können sich dann ergeben, wenn die Höhe der Provision an bestimmte Absatzziele geknüpft wird. Im Rundschreiben sind daher konkrete Regeln zur Verhinderung solcher Fehlanreize zu formulieren. Ideal wäre letztendlich eine solche Koppelung zwischen Absatzziel und Provisionshöhe vollständig zu verbieten. Ein solches Verbot ließe sich auch aus dem Bewertungskriterium des Art. 8 Abs. 2f DVO VersAnl ableiten.

Zu „2. Provisionsdeckel in der substitutiven Krankenversicherung“

Die hier getroffene Feststellung, dass der ausdrückliche Provisionsdeckel bei der Vermittlung substitutiver Krankenversicherungsverträge zu einem mittlerweile hinnehmbaren Interessenkonflikt zwischen Vermittler und Kunde führt, kann nicht zugestimmt werden.

Aus Sicht des BdV ist die hier vom Vermittler zu erzielende Provision immer noch zu hoch und bedarf daher in der Zukunft einer deutlichen Absenkung.

Zu „3. Sonderregelungen für Versicherungsanlageprodukte“

a) Das neue Rundschreiben geht an dieser Stelle auf die nach § 48a Abs. 2 VAG von Versicherungsunternehmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten durchzuführenden, organisatorische und verwaltungsmäßige Vorkehrungen und die daraus folgenden, angemessene Maßnahmen ein.

Hier müssen für die Versicherungsunternehmen zwingend Beispiele genannt werden, wie solche organisatorischen und verwaltungsmäßigen Vorkehrungen aussehen können. Mehrere klare Beispiele lassen sich zu diesem Zweck aus den Technical Advice zur Anwendung der Versicherungsvertriebsrichtlinie von EIOPA entnehmen (vgl. Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive, February 2017, page 38, no. 5).

b) Der Rundschreibenentwurf verweist zur Feststellung von Interessenkonflikten auf die drei in Art. 3 Abs. 2a-c DVO VersAnl genannten „Situationen“. Aus Sicht des BdV muss außerdem auf mindestens eine weitere Situation hingewiesen werden:

Neben der Erzielung eines finanziellen Vorteils, der Übervorteilung von Kunden gegenüber anderen Kunden und der Einflussmöglichkeit auf Preisbildung von Versicherungsanlageprodukten ist auch der Erhalt einer geldmäßigen oder sonstigen nicht-monetären Zuwendung durch eine dritte Person wegen der Vertriebsaktivität für

den Kunden zu erwähnen (vgl. EIOPA - Technical Advice on possible delegated acts concerning IDD, February 2017, page 37).

c) Die sechs Kriterien aus der DVO VersAnl zur Beurteilung von Anreizen werden im Rundschreibenentwurf völlig zutreffend als nicht abschließend beschrieben. Inhaltlich befürworten wir die - auch schon in den Technical Advice von EIOPA – explizit genannten Kriterien uneingeschränkt.

Das Rundschreiben stellt nochmals fest, dass eine Berechnung der Provision als Prozent- oder Promillesatz der Versicherungssumme oder der Prämie als Vertriebsanreiz zu beachten ist. Auch an dieser Stelle sei daher erwähnt, dass der BdV die Prüfung der BaFin begrüßt, im Wege der Auslegung der neuen nationalen und europäischen Regelungen ein Vergütungsmodell im Bereich der Lebensversicherung – anknüpfend an einen Provisionsrichtwert – zu formulieren.

B.VIII Regelungen für die Zusammenarbeit mit Tippgebern

Zu „1. Begriff Tippgeber“

Gesetzlich definiert ist bisher nur die Tätigkeit eines Versicherungsvermittlers und eines Versicherungsberaters in der GewO und im VVG. Eine Legaldefinition des Tippgebers in Abgrenzung zum Versicherungsvermittler fehlt aber weiterhin.

Aus Sicht des BdV können sich lediglich Rechtskundige diese Tätigkeit ansatzweise als Umkehrschluss aus den beiden Definitionen herleiten. Dem Großteil der Verbraucher ist dies jedoch nicht möglich. Das ist aber wichtig, damit sich der Verbraucher bereits vor Vertragsgesprächen ein genaues Bild machen kann, mit wem er es zu tun hat.

In der Praxis kommt es immer wieder vor, dass „Tippgeber“ die gesamte Vertragsanbahnung und Beantragung übernehmen und der Vermittler erst kurz vor Vertragsunterschrift hinzukommt oder sogar danach nur seine Unterschrift unter den Antrag setzt. Das will der Gesetzgeber jedoch verhindern.

Deshalb fordern wir nach wie vor eine Legaldefinition des Tippgebers.

Wohl wissend, dass die BaFin für diese Forderung grundsätzlich nicht der richtige Adressat ist, wollen wir auch diese Stellungnahme dazu nutzen, auf diesen grundsätzlichen Missstand aufmerksam zu machen. Aus einer Definition hat klar und verständlich hervorzugehen, was einem Tippgeber erlaubt und was verboten ist sowie woran der Verbraucher ein solches erkennen kann.

Zu „2. Tippgebervereinbarung“

Aus den oben genannten Erwägungen ergibt sich auch, dass nicht bloß im Zweifel, sondern ganz grundsätzlich vorab zu klären ist, ob eine angestrebte Tätigkeit noch als Tippgebertätigkeit oder schon als Vermittlungstätigkeit einzuordnen ist.

Eine entsprechende Auskunftseinholung bei der IHK muss daher verpflichtend sein.

Zusammenfassung

Das Rundschreiben dient der Umsetzung der neuen, überwiegend ab dem 23.02.2018 geltenden Vorschriften des VAG zu vertriebsbezogenen Aspekten in der Aufsichtspraxis.

Wie von uns aufgezeigt, sehen wir zum jetzigen Zeitpunkt im Entwurf des Rundschreibens noch eine Reihe von Hemmnissen, die dieser Zielerreichung entgegenstehen.

Mit den vorgenannten Änderungsvorschlägen möchte der BdV auf notwendige Anpassungsbedarfe des Rundschreibens hinweisen, um zu einer einheitlichen Auslegung und Rechtsanwendung der neuen gesetzlichen Vorgaben in der Praxis im Sinne der Verbraucher beizutragen und entscheidende Verbesserungen für alle Beteiligten zu realisieren.

Für Nach- und Rückfragen zu unserer Stellungnahme stehen wir gerne zu Ihrer Verfügung – auch für den weiteren Fortgang des Veröffentlichungsverfahrens.

Mit freundlichen Grüßen



Axel Kleinlein
Vorstandssprecher
Bund der Versicherten e. V.