

29. September 2016

Stellungnahme des Verbands öffentlicher Versicherer¹ zum EIOPA „Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive“ vom 4. Juli 2016

General Comment

Die öffentlichen Versicherer begrüßen, dass EIOPA frühzeitig seine Vorüberlegungen für technische Ratschläge zu den Bereichen Product Oversight and Governance, Conflicts of Interest, Inducements und Assessment of Suitability vorlegt, zu denen die IDD die Europäische Kommission ermächtigt, diese Bereiche durch delegierte Rechtsakte zu konkretisieren. Bei diesen Vorschlägen ist es von großer Wichtigkeit, dass sie verhältnismäßig ausgestaltet werden. Nur bei konsequenter und wirklicher Beachtung des Proportionalitätsprinzips sind auch kleine und mittelgroße Versicherungsunternehmen und Vermittler in der Lage, die IDD vernünftig umzusetzen. Andernfalls würde die Vielfalt der europäischen Versicherungslandschaft gefährdet, die im originären Interesse der Kunden liegt.

Im Folgenden bezieht sich der General Comment nur auf die Bereiche Conflicts of Interest und Inducements, da diese Themen von überragender Bedeutung sind. Die IDD ist eine Mindestharmonisierung (explizit ausgeführt in Erwägungsgrund Nr. 3 der Richtlinie). Im Trilog wurden intensive Diskussionen zum Provisionssystem geführt, mit dem Ergebnis, dass die IDD kein EU-weites Provisionsverbot enthält. In der Richtlinie ist lediglich die Anforderung enthalten, dass Provisionen nicht schädlich für den Kunden sein dürfen. Damit unterscheidet sich der Wortlaut in der IDD bewusst und materiell-signifikant von den Vorschriften der MiFID. Zudem räumt die IDD den Mitgliedstaaten - keinen anderen EU-Institutionen - mit Artikel 29, Absatz 3 die Möglichkeit ein, die Anforderungen an Provisionssysteme national zu verschärfen (bis hin zum Provisionsverbot).

¹ Der 1911 gegründete Verband öffentlicher Versicherer (VöV) ist der Dachverband der öffentlichen Versicherungsunternehmen in Deutschland, der elf Erstversicherungsgruppen mit regionalem Marktfokus vertritt. Als zweitgrößter Anbieter im deutschen Erstversicherungsmarkt mit Kapitalanlagen in Höhe von nahezu 128 Milliarden Euro erbringt die Gruppe einen substantiellen Beitrag für die europäische Wirtschaft. Auf der Grundlage von rund 50 Millionen Versicherungsverträgen erfolgen jährliche Leistungszahlungen in Höhe von 17 Milliarden Euro an die Kunden.

Die öffentlichen Versicherer beschäftigen 30.000 Mitarbeiter. Mit bundesweit rund 19.000 Geschäftsstellen der öffentlichen Versicherer, Sparkassen und weiteren Verbundpartnern bieten sie ihren Kunden Beratung und Versicherungsschutz in nahezu allen Versicherungssparten wie Kranken-, Lebens-, Renten-, Kfz-, Haftpflicht- und Sachversicherung. Als dem Gemeinwohl verpflichtete Unternehmen und kompetente und verlässliche Partner vor Ort sind sie Ansprechpartner für Privatkunden aller Einkommensklassen und für kleine und mittelgroße Unternehmen.

Der Verband öffentlicher Versicherer repräsentiert die Interessen seiner Mitglieder auf nationaler und europäischer Ebene mit Sitz in Düsseldorf und Berlin sowie seinem Verbindungsbüro in Brüssel.

Im Ergebnis liegt also eine deutlich andere Regulierungssituation als bei der MiFID vor, was auch den materiellen Unterschieden zwischen Versicherungs- und Wertpapierbereich entspricht.

Der mit der Richtlinie bewusst geschaffene Spielraum hinsichtlich der Ausgestaltung der Provisionssysteme in den EU-Staaten darf nicht im Nachhinein wieder eingeengt werden. Delegierte Rechtsakte sollen die Level 1-Gesetzgebung konkretisieren, dürfen sie aber nicht konterkarieren. EIOPA nimmt allerdings mit dem vorliegenden Papier Verschärfungen vor, die faktisch auf ein europäisches Verbot von Provisionssystemen in der gewohnten und bewährten Form hinauslaufen würden. Dies ist jedoch weder im Einklang mit dem Rahmen der IDD, noch halten wir dies für sachgerecht oder gar notwendig. Die delegierten Rechtsakte müssen den auf Level 1 vorgegebenen Rahmen respektieren und die sinnvolle Vielfalt an Ausgestaltungsmöglichkeiten der Mitgliedsstaaten in vollem Umfang einhalten.

Aus Sicht der öffentlichen Versicherer gibt es verschiedene Punkte, die im Rahmen des Konsultationsverfahrens besonders beachtet werden sollten:

- Wir halten die prinzipienbasierte Ausgestaltung von Regulierungen für deutlich sachgerechter als das Festschreiben von Detailregelungen, wie das im Konsultationspapier an vielen Stellen der Fall ist. Einzelaspekte stellen immer eine isolierte Betrachtung dar und sind allenfalls begrenzt aussagefähig, weil sie vielfach die Praxis des Versicherungsvertriebs nicht adäquat wiedergeben. Es muss immer die gesamte Dienstleistung berücksichtigt werden. Derartige Einzelaspekte enthält insbesondere die von EIOPA ausgearbeitete „Negativliste“, welche daher im Technical Advice bzw. in den delegierten Rechtsakten nicht enthalten sein sollte. Wenn trotz aller Bedenken an einer „Negativliste“ festgehalten wird, muss in jedem Fall auch eine nicht-abschließende Positivliste im Technical Advice enthalten sein. Die im Konsultationspapier in der Positivliste aufgeführten Punkte sind allerdings inadäquat und reflektieren nicht die Merkmale kundenorientierter und sachgerechter Vertriebspraktiken.
- Von EIOPA wird dargestellt, dass es in gewissen Situationen typischerweise zu einem Interessenkonflikt kommt. Es ist geboten festzuhalten, dass Interessenkonflikte zu den im Konsultationspapier genannten Gelegenheiten *nicht* typischerweise, sondern vielmehr nur in Ausnahmefällen vorkommen. Die aufgelisteten Situationen, in denen EIOPA vom Vorliegen eines Interessenkonflikts ausgeht, sind deutlich zu weit gefasst:
 - Nicht nachvollziehbar ist, warum ein Interessenkonflikt entstehen würde, wenn der Vertreiber ein Interesse daran hat, Versicherungsprodukte aus seiner eigenen Gruppe zu verkaufen. Insbesondere der im Versicherungsbereich bedeutsame gebundene Vermittler befindet sich in einer bewussten und sinnvollen vertraglichen Bindung, auch genau diese Produkte zu vertreiben. Artikel 19, IDD, gibt dem Vertreiber detaillierte Vorgaben worüber der Kunde informiert werden muss (z.B. Status des Vermittlers, Beteiligung an einem Versicherungsunternehmen). Der Kunde ist damit bereits in die Lage versetzt, eine wohlinformierte Entscheidung zu seinem Nutzen zu treffen.
 - Ein Interessenkonflikt wird von EIOPA gesehen, wenn ein Vertreiber einen Ertrag für den Verkauf von Versicherungsprodukten erhält. Diese Annahme entspricht nicht der Realität

des Versicherungsmarktes. Eine Provision ist für den Vertreiber in erster Linie eine Aufwandsentschädigung, d. h. eine angemessene Vergütung für seine Dienstleistung am Kunden. Da der Vertreiber bei Altersvorsorgeprodukten zudem den Großteil seines Beratungs- und Betreuungsaufwandes zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses erbringt, ist auch eine entsprechende Vergütung zum Zeitpunkt des Abschluss sachgerecht und legitim. Denkbare Interessenkonflikte zwischen Vertreiber einerseits und Kunde bzw. Versicherungsunternehmen andererseits werden durch mehrjährige Stornohaftungsregelungen vermieden.

- Mögliche Interessenkonflikte bei anderen Formen der Beratung, etwa der Honorarberatung, werden von EIOPA zudem vollständig ausgeklammert. Dabei kann auch die Vergütung nach Zeitaufwand Anreize zu einer nicht rein bedarfs- und kundenorientierten Beratung schaffen.
- Das Konsultationspapier blendet im Übrigen die sozialpolitisch positive Komponente des Provisionssystems aus. Im Rahmen einer Versicherungsinfrastruktur für alle erfolgt die Beratung nach den Bedürfnissen des Kunden und ohne finanzielles Risiko für den Einzelnen. Umfang und Intensität der Betreuung sind unabhängig davon, ob der Kunde überhaupt einen Vertrag abschließt bzw. welches Vertrags- und Provisionsvolumen damit verbunden ist. In Zeiten, in denen insbesondere die private Absicherung für das Alter elementar ist, ermöglicht nur ein Provisionssystem den Zugang zu adäquaten Versicherungsprodukten für alle.
- Problematisch ist der Ansatz, zulässige Vergütung ausschließlich oder vorwiegend an qualitativen Kriterien festmachen zu wollen, die in aller Regel nicht objektiv sind. Nur quantitative Ansätze können neutral gemessen werden. Im Interesse von Kalkulationssicherheit und Vermeidung wirtschaftlicher Risiken der Versicherungsunternehmen muss sich zudem die Vergütung des Vermittlers, der über den Umfang seiner Geschäftstätigkeit frei und unabhängig von der Versicherung entscheidet, am erzielten Umsatz, also an quantitativen Kriterien orientieren.

An verschiedenen Stellen fragt EIOPA, ob für die Richtlinie bzw. die delegierten Rechtsakte ergänzende Richtlinien (Guidelines) für notwendig oder sinnvoll erachtet werden. Da die IDD inkl. der delegierten Rechtsakte die betreffenden Bereiche bereits umfassend regelt, halten wir weitergehende Regelungen nicht für nötig. Es bestünde sonst vielmehr die Gefahr einer Überfrachtung der Regulierung sowie von unnötigem bürokratischem Aufwand.

Da die delegierten Rechtsakte zur MiFID als Richtlinie erfolgten, sollten auch bei der IDD die delegierten Rechtsakte als national umzusetzende Richtlinie erlassen werden. Dies entspräche zudem dem Charakter der EU-Vertriebsrichtlinie als Minimalharmonisierung.

Zu den einzelnen Aspekten und Fragen des Konsultationspapiers nehmen wir wie folgt Stellung:

Cost-benefit analysis

1. Wie würden Sie die Aufwendungen/Kosten und Vorteile der möglichen Veränderungen, die in diesem Konsultationspapier aufgezeigt sind, einschätzen?

Eine seriöse Schätzung der direkten und indirekten Kosten, die mit den im Konsultationspapier enthaltenen Vorschlägen verbunden wären, ist nicht möglich. Der zusätzliche Aufwand ist jedoch keineswegs zu unterschätzen und würde nicht ohne Auswirkung auf die Kosten, die den Verbraucher betreffen, bleiben können. Es müssten sehr umfangreiche Veränderungen, insbesondere Prozessänderungen in den Unternehmen ebenso wie bei den Vermittlern vorgenommen werden. Diese betreffen nahezu alle Bereiche des Unternehmens und hätten Veränderungen im Vertriebsmanagement, der IT, bei der Produktentwicklung und im Unternehmensmanagement etc. zur Folge. Neben den direkten finanziellen Kosten, die vom Versichertenkollektiv zu tragen wären, müssen auch sehr hohe personelle Kapazitäten aufgewendet werden, um alle Vorschläge von EIOPA umzusetzen. Dies betrifft insbesondere den administrativen Aufwand, der zusätzlich entsteht für Tätigkeiten wie z. B. die Erstellung von Conflicts of interest policies, die Dokumentation der Unbedenklichkeit der verschiedenen Provisionssysteme und -komponenten, die ständig wiederkehrenden zusätzlichen Prüfungen von Sachverhalten oder intensiviertere Berichtspflichten von Vertriebspartnern. Die umfangreichen Anforderungen drücken sich unter anderem in folgenden Beispielen aus, die freilich nur einen Teil der zusätzlichen Belastungen aus den EIOPA-Vorschlägen darstellen:

- Alle Hersteller von Versicherungsprodukten sollen POG-Regelungen betreuen, verwalten und regelmäßig überprüfen; die Regelungen sollen angemessene Maßnahmen und Verfahren beinhalten, abzielend auf das Design, die Beobachtung, die Überprüfung und den Vertrieb von Produkten für die Kunden; ebenso müssen Maßnahmen im Hinblick auf Produkte ergriffen werden, die zu Beeinträchtigungen des Kunden führen könnten.
- Bevor ein Produkt auf den Markt kommt, wenn sich der Zielmarkt ändert oder wenn Änderungen an einem bereits bestehenden Produkt vorgenommen werden, soll der Hersteller angemessene Prüfungen durchführen, um zu beurteilen, ob das Produkt den Bedürfnissen des Zielmarkts über den Lebenszyklus des Produkts entspricht.
- Auch der Vertreiber muss künftig über ein Kontroll- oder Managementgremium verfügen, das die Einrichtung, die Durchführung und die folgenden Überprüfungen sowie die kontinuierliche interne Compliance mit den POG-Regelungen unterstützen und letztlich dafür die Verantwortung tragen soll.
- Wenn der Vertreiber feststellt, dass ein Produkt nicht zu den Interessen, Zielen oder Charakteristika des Zielmarkts passt oder ein Produkt das Risiko der Kundenschädigung erhöht, muss dieser den Produkthersteller ohne schuldhaftes Verzögern darüber informieren.

- Versicherungsunternehmen und -vermittler sollen beurteilen, ob sie ein Interesse an der Versicherungsvertriebstätigkeit haben, die sich vom Kundeninteresse unterscheidet. Des Weiteren müssen Interessenkonflikte zwischen den Kunden untereinander identifiziert werden.
- Versicherungsunternehmen und -vermittler sollen in schriftlicher Form Grundsätze für den Umgang mit Interessenkonflikten festlegen und diese auf Dauer umsetzen.
- Versicherungsunternehmen und -vermittler müssen künftig die Beurteilung eines jeden Anreizes vornehmen und diese auf einem dauerhaften Datenträger dokumentieren.
- Vom Kunden soll das Versicherungsunternehmen bzw. der -vermittler die Informationen einholen, die benötigt werden, um die wesentlichen Fakten in Bezug auf den Kunden zu verstehen und um nach vernünftigem Ermessen davon ausgehen zu können, dass die persönliche Empfehlung den Anlagezielen, der Risikotoleranz und den finanziellen Verhältnissen des Kunden entspricht.
- Vom Versicherungsunternehmen bzw. dem -vermittler sollen angemessene Schritte unternommen werden, um sicherzustellen, dass die über den Kunden gesammelten Informationen zuverlässig sind.

Insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen bzw. Vermittler könnte dies zu einem prohibitiven Aufwand führen, der von diesen nicht mehr zu bewältigen ist. Die ernsthafte Befolgung des Proportionalitätsprinzips ist daher mit Blick auf die EIOPA-Vorschläge und darauf basierende delegierte Rechtsakte einmal mehr unverzichtbar.

Product Oversight & Governance

2. Stimmen Sie damit überein, dass die oben genannten Richtlinienvorschläge genügend Details bezüglich Product Oversight and Governance Regelungen bieten?

Grundsätzlich unterstützen die öffentlichen Versicherer die neu in die IDD eingefügten Vorgaben zu Product Oversight and Governance (POG). Die Details der vorgeschlagenen EIOPA-Richtlinien zu POG sind jedoch nicht sachgerecht ausgestaltet, sondern zu detailliert und gehen deutlich über die Anforderungen der IDD hinaus. Dies ist einer der Punkte im EIOPA Konsultationspapier, an denen ersichtlich ist, wie der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit außer Acht gelassen und darüber hinaus die Regelungsvorschläge der EU-Gesetzgeber und die nationale Gesetzgebung umgangen werden. Der Aufwand, der von den Unternehmen betrieben werden müsste, um alle Regelungen umzusetzen, ist unverhältnismäßig hoch und gerade von kleinen und mittleren Unternehmen (Herstellern) oder aber von Vermittlern nicht zu leisten. Kleine Vermittlerbüros – gegebenenfalls mit nur einer Bürokraft – wären wirtschaftlich ruiniert, wären sie z.B. verpflichtet, ein eigenes Verwaltungs-, Management- oder Aufsichtsorgan einzurichten. Diese Vorstellungen von EIOPA sind nicht

sachgerecht und ausgewogen und gehen an der Vertriebsrealität vorbei. Es ist darüber hinaus nicht nachvollziehbar, ob und wie solche Regelungen dem Kundennutzen wirklich dienen. Von EIOPA wird das im vorliegenden Papier nicht schlüssig begründet.

Conflicts of Interest

9. Gibt es andere Elemente, die Sie für geeignet halten, um die regulatorischen Anforderungen an Interessenkonflikte, wie sie in Artikel 27 und 28 IDD dargelegt sind, zu präzisieren? Wenn möglich, geben Sie Einzelheiten an.

Regulierung zu Interessenkonflikten sollte unbedingt prinzipienbasiert sein

Es gibt weitere Faktoren, die angemessen und geeignet sind, die regulatorischen Anforderungen zu Interessenkonflikten zu spezifizieren. Grundsätzlich sollte sich EIOPA daran halten, Regulierungen prinzipienbasiert zu gestalten und keine detaillierten Einzelfallregelungen aufzustellen. Dies führt zu Überregulierung in Bereichen, die keiner weiteren Regelung bedürfen. Zum Teil werden die von der IDD bewusst eingeräumten Wahlrechte der Mitgliedstaaten nicht nachvollziehbar zurückgenommen, andere Vorschriften der IDD werden teils auf unangemessene Weise verschärft, die Spielräume für unternehmerische Entscheidungen deutlich eingeschränkt und die negativen Auswirkungen auf die Verbraucher durch eine solche Verschärfung der Regelungen nicht korrekt bewertet.

Begriff des Interessenkonflikts ist zu breit definiert und damit nicht sachgerecht

Es wird unterstellt, dass es in gewissen Situationen „typically“ zu einem Interessenkonflikt kommt oder in bestimmten Situationen von einem Interessenkonflikt ausgegangen werden kann. Es ist dringend geboten festzuhalten, dass Interessenkonflikte zu den genannten Gelegenheiten nicht typischerweise vorkommen oder automatisch von einem Interessenkonflikt ausgegangen werden kann. In Ausnahmefällen kann in den genannten Situationen möglicherweise ein Interessenkonflikt vorkommen, er ist aber nicht typisch bzw. es ist nicht immer von einem Interessenkonflikt auszugehen. Die aufgelisteten Situationen, in denen es zu einem Interessenkonflikt kommen könnte, sind viel zu weit gefasst und berücksichtigen nur Einzelaspekte, die isoliert betrachtet nicht aussagefähig sind. Es muss immer die gesamte Dienstleistung berücksichtigt werden.

- Die Behauptung, dass typischerweise ein Interessenkonflikt entstehen würde, wenn der Versicherungsvertrieber ein eigenes Interesse daran hat, Versicherungsprodukte aus seiner eigenen Gruppe zu verkaufen (S. 44, Punkt 6, 1. Bullet Point), ist nicht nachvollziehbar. Insbesondere der gebundene Vermittler, d. h. ein Vertrieber, dem nur die Produkte seines Arbeitgebers/Dienstherren/Versicherungspartners zur Verfügung stehen, befindet sich in einer bewussten und sinnvollen vertraglichen Bindung, auch genau diese Produkte zu vertreiben. Für den Kunden bringt dies den Vorteil mit, dass der Berater sehr tiefe Kenntnisse über die von ihm vermittelten Produkte hat und damit besonders geeignet ist, den Bedürfnissen des Kunden

gerecht zu werden. Des Weiteren wird damit das Versicherungsunternehmen zusätzlich in die Verantwortung genommen in Bezug auf Ausbildung, Beratungs-Know-how, passende Produktauswahl, rasche Administration und den Kundenservices des Vertriebs. Die Vertriebschiene des gebundenen Vermittlers hat sich in der Versicherungswelt nachhaltig bewährt und muss daher erhalten bleiben. Sie sorgt im Übrigen für eine flächendeckende Vor-Ort-Versorgung mit Vorsorge- und Absicherungsprodukten in der Bundesrepublik Deutschland. Auch eine Konkretisierung der IDD durch delegierte Rechtsakte darf nicht zu einer Diskriminierung bestimmter Vertriebskanäle führen.

Die IDD gibt dem Vertreter in Artikel 19 bereits vor, dass er im Sinne der Transparenz vor Vertragsabschluss genaue Angaben z.B. zu direkter oder indirekter Beteiligung an bestimmten Versicherungsunternehmen machen oder den Kunden darüber informieren muss, ob er vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem Versicherungsunternehmen zu tätigen. Ein Interessenkonflikt ist ausgeschlossen, wenn diese Beteiligungen bzw. die Bindung des Vertreibers an ein bestimmtes Unternehmen vor Vertragsabschluss offen gelegt wird und der Kunde entsprechend transparent über den Vermittler informiert ist. Der Kunde ist damit in die Lage versetzt, eine eigene wohlinformierte Entscheidung zu treffen. Da die IDD diesen Bereich klar regelt, ist eine Verschärfung durch EIOPA nicht erforderlich und gerechtfertigt. Sie stiftet für den Kunden keinen erkennbaren Mehrwert.

- Laut EIOPA-Konsultationspapier entsteht ein Interessenkonflikt, wenn ein Vertreter einen Ertrag für den Verkauf von Versicherungsprodukten erhält (S. 44, Punkt 6, 2. Bullet Point; S. 45, Punkt 2c) bzw. wenn er einen finanziellen Vorteil „at the expense of the customer“ hat (S. 45, Punkt 2a); wobei unklar bleibt, was mit letzterem genau gemeint ist. Diese Annahme entspricht nicht der Realität des Versicherungsmarktes. Grundsätzlich ist ein Ertrag für den Vertreter eine Vergütung für die entstehenden Kosten für seine Beratungsleistung bzw. die Dienstleistung am Kunden – auch nach Vertragsabschluss über die gesamte Laufzeit des Vertrags – und somit die wirtschaftliche Lebensgrundlage des Vertreibers. Im Übrigen besteht schon heute Kostentransparenz über die kalkulierten Abschlusskosten in jedem einzelnen Versicherungsvorschlag (inkl. Provisionen und Entlohnung). Bei einem Ertrag handelt es sich nicht grundsätzlich um den Auslöser für einen Interessenkonflikt. Problematisch wäre allenfalls ein unangemessen hoher Ertrag. Umgekehrt wäre ein unangemessen niedriger Ertrag auch aus Kundensicht kritisch, weil er dazu führen könnte, dass ein Vertreter sich nicht genug Zeit für den Kunden nimmt und ihn dadurch nicht angemessen und umfassend beraten kann. Würde der Vermittler nicht mehr für diese Beratungsleistung entlohnt, könnte das negative Auswirkungen auf große Kunden- bzw. Verbrauchergruppen haben; sie würden im schlechtesten Fall von einer sozialpolitisch dringend angeratenen Beratung ausgeschlossen werden. Die zur Vermeidung von Altersarmut unbedingt erforderliche Altersvorsorge darf nicht allein der Eigeninitiative des Verbrauchers überlassen werden. Vertriebsaktivitäten liegen insoweit auch im Eigeninteresse des Kunden, damit dieser sich mit den Folgen des demographischen Wandels auseinandersetzt und ausreichend vorsorgt.

Des Weiteren sind Unternehmen darauf angewiesen Gewinne zu erzielen und nach den geltenden Solvency-Anforderungen werden diese auch von europäischer Seite erwartet. Jedes

Versicherungsprodukt und jeden Verkauf unter den Generalverdacht eines Interessenkonflikts zu stellen, wäre nicht angemessen.

Mögliche Interessenkonflikte bei anderen Formen der Beratung, etwa der Honorarberatung, thematisiert EIOPA dagegen nicht. Die Gefahren, dass hier Beratung unnötig in die Länge gezogen wird, um zusätzliches Honorar vom Kunden zu bekommen, der Kunde sich zu einem Abschluss gezwungen sieht, weil er schon viel Geld für die Beratung ausgegeben hat, eine Rückzahlung des Honorars im Falle der Kündigung des Versicherungsvertrags durch den Kunden nicht vorgesehen ist oder Verbraucher mit geringem Einkommen sich keine Beratung leisten können und somit die notwendige Versorgung nicht bekommen, dürfen nicht verkannt werden.

Die Deklaration eines finanziellen Vorteils „auf Kosten des Kunden“ als Interessenkonflikt verkennt zudem das Wesen freiwilliger Austauschbeziehungen in einer Marktwirtschaft. *Theoretisch* würde ein Kunde ohne Gewährung einer Provision an den Vermittler tatsächlich weniger bezahlen. Dies ist jedoch praktisch keine Option, da der Vermittler dann gar kein Angebot machen würde. Beide Seiten müssen ihren Vorteil haben und es entspricht der Beschaffenheit einer Marktwirtschaft, dass freiwillige Transaktionen nur dann zu Stande kommen, wenn beide einen Nutzen daraus ziehen. Wie andere Hersteller in einer Marktwirtschaft braucht auch das Versicherungsunternehmen Planungssicherheit für seine Produktentwicklung. Nur so ist die Herstellung rentabler Produkte für den Kunden möglich. Den Vorteil des einen *gegen* den Vorteil des anderen zu stellen, verkennt den Charakter solcher Austauschbeziehungen – der Vorteil beider Parteien geht Hand in Hand.

- Auf Seite 45, Punkt 2d wird ein Interessenkonflikt angenommen, wenn ein Vertreter an der Entwicklung eines Versicherungsprodukts beteiligt ist. In dieser Situation entsteht gerade *kein* Interessenkonflikt. Es kann für den Kunden nur von Vorteil sein, wenn die Personen, die besonders über die Bedürfnisse, Wünsche und Interessen des Kunden Bescheid wissen, sich an der Entwicklung geeigneter Produkte beteiligen, auch ohne Hersteller zu sein.

Die im Konsultationspapier gewählte Formulierung stellt Provisionen unter einen nicht gerechtfertigten Generalverdacht und steht damit im Widerspruch zu dem Willen der EU-Gesetzgebungsorgane in den Trilog-Verhandlungen der IDD. Dadurch käme es auch zu einer falschen Richtung der Beweislast: Es darf nicht begründungspflichtig sein, warum eine Provision *keinen* Interessenkonflikt darstellt, sondern es muss gegebenenfalls dargelegt werden, warum sie *im Ausnahmefall* einen Interessenkonflikt darstellt.

IDD-Richtlinie enthält bereits zahlreiche Vorschriften zum Management und zur Offenlegung evtl. Interessenkonflikte

Das EIOPA-Konsultationspapier macht umfangreiche Vorgaben zu einer Conflicts of interest policy bzw. zur Offenlegung von nicht-vermeidbaren Interessenkonflikten. Zu berücksichtigen ist jedoch, dass die IDD bereits zahlreiche, in der IMD noch nicht enthaltene Vorschriften umfasst, die auf Transparenz in der Kundenberatung und die Vermeidung bzw. das Management, ggf. auch auf die Offenlegung von Interessenkonflikten abzielen:

- *Art. 3, Absatz 6* verlangt die Offenlegung der Identität von Aktionären oder Mitgliedern, die eine Beteiligung an dem Vermittler von über 10% halten, sowie die Höhe dieser Beteiligungen.
- *Art. 17, Absatz 1*: Versicherungsvertreiber müssen gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln.
- *Art. 17, Absatz 2*: Informationen von den Versicherungsvertreibern an die Kunden müssen redlich, eindeutig und nicht irreführend sein.
- *Art. 17, Absatz 3*: Mitgliedstaaten stellen sicher, dass Vertreter nicht in einer Weise vergütet werden oder die Leistung ihrer Angestellten nicht in einer Weise vergüten oder bewerten, die mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse ihrer Kunden zu handeln, kollidiert. Insbesondere trifft ein Versicherungsvertreiber keine Vorkehrungen durch Vergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise, durch die Anreize für ihn selbst oder seine Angestellten geschaffen werden könnten, einem Kunden ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu empfehlen, obwohl der Versicherungsvertreiber ein anderes, den Bedürfnissen des Kunden besser entsprechendes Versicherungsprodukt anbieten könnte.
- *Art. 19* beinhaltet detaillierte Vorschriften für Informationen, die dem Kunden vor Vertragsabschluss mitgeteilt werden müssen, u.a. ob der Vertreter
 - Anteile an einem bestimmten Versicherungsunternehmen oder einem Versicherungsvermittler besitzt
 - ein gebundener oder ungebundener Vermittler ist
 - auf Basis einer Gebühr, einer Provision oder einer anderen Art von Vergütung arbeitet.
- *Art. 20, Absatz 1*: Vor Abschluss eines Versicherungsvertrags ermittelt der Versicherungsvertreiber anhand der vom Kunden stammenden Angaben dessen Wünsche und Bedürfnisse und erteilt dem Kunden objektive Informationen über das Versicherungsprodukt in einer verständlichen Form, damit der Kunde eine wohlinformierte Entscheidung treffen kann.
- *Art. 20, Absatz 4* verlangt, dass der Versicherungsvertreiber vor Vertragsabschluss dem Kunden in verständlicher Form die relevanten Informationen über das Versicherungsprodukt erteilt, um diesem eine wohlinformierte Entscheidung zu ermöglichen, wobei die Komplexität des Versicherungsprodukts und die Art des Kunden zu berücksichtigen sind.

Auf europäischer Ebene muss auch angerechnet werden, dass es in den einzelnen Mitgliedsstaaten bereits Sicherungsinstrumente gibt, entweder auf Branchenebene oder staatlich reguliert, die wirksam dazu beitragen, Interessenkonflikte zu managen bzw. zu vermeiden. So hat sich die deutsche Versicherungsbranche freiwillig zur Anerkennung des „*Verhaltenskodex für den Versicherungsvertrieb*“ verpflichtet, der eine qualitativ hochwertige Beratung sicherstellt. Unabhängige Wirtschaftsprüfer prüfen regelmäßig und mit festgelegten hohen Prüfungsstandards, ob der Kodex von den Versicherungsunternehmen auch umgesetzt wird.

Die o.g. sehr umfassenden Normen der IDD und die zusätzlichen Vorkehrungen auf Ebene der Mitgliedstaaten sind ganz wesentlich darauf angelegt, Interessenkonflikte zu vermeiden bzw. adäquat zu managen. Daher halten wir darüber hinausgehende Regelungen für Conflicts of interest policies auf Basis von Art. 27 und 28 IDD nur für Ausnahmefälle und in sehr begrenztem Umfang für notwendig.

10. Stimmen Sie zu, dass die Vorschläge keine weiteren Bestimmungen zum Grundsatz der Verhältnismäßigkeit erfordern und den Marktteilnehmern eine ausreichende Flexibilität ermöglichen, die organisatorischen Vorgaben den bestehenden Geschäftsmodellen anzupassen? Falls Sie dem nicht zustimmen, erläutern Sie bitte, wie der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit aus Ihrer Sicht weiter ausgearbeitet werden könnte.

Generell ist darin übereinzustimmen, dass keine weitere Spezifikation des Proportionalitäts- bzw. Verhältnismäßigkeitsprinzips notwendig ist. Das Verhältnismäßigkeitsprinzip, ist eines der wichtigsten Prinzipien und sollte allen Regelungen der delegierten Rechtsakte zu Grunde liegen. Insbesondere die Größe der Unternehmen und die Art des Versicherungsvermittlers müssen berücksichtigt werden. Das Prinzip darf nicht ausgehöhlt und an bestimmten Stellen unterdrückt werden. Besonders wichtig ist dies etwa im Rahmen der „Conflicts of interest policy“ (siehe S. 45 ff). Für kleine Vertriebsseinheiten oder Vertreiber, die etwa nur einen Mitarbeiter haben, sind die umfassenden vorgeschlagenen Vorschriften nicht zu leisten und schlicht nicht umsetzbar. Insbesondere in Punkt 9 auf Seite 47, der besondere Review- und Dokumentationsmaßnahmen vorsieht, ist das Prinzip der Verhältnismäßigkeit nicht mehr gewährleistet. Sinnvoll und in der Praxis umsetzbar wäre ein anlassbezogenes Beschwerdemanagement durch das Versicherungsunternehmen und den Vertreiber. Die Vorschriften in der IDD sind aber bereits ausreichend, um diese Punkte zu regeln. Wie auch an anderen Stellen, sind weitergehende Regelungen durch EIOPA unnötig.

Inducements

11. Stimmen Sie dem vorgeschlagenen Grundsatz zur Bestimmung, ob ein Anreiz nachteilige Auswirkungen auf die entsprechende Dienstleistung für den Kunden hat, zu?

Nein. Die Gewährung einer Provision rechtfertigt noch nicht die automatische Annahme eines hohen Risikos einer nachteiligen Auswirkung auf die entsprechende Dienstleistung für den Kunden. Eine Provision ist zunächst in erster Linie eine Vergütung für entstehende Aufwände und kein besonderer Anreiz, sondern eben die angemessene Vergütung des Beraters für seine erbrachten Beratungsleistungen und die laufende Betreuung des Kunden. Spätere Folgeaufwendungen werden für den Kunden damit ausgeschlossen. Der Kunde muss vor Vertragsabschluss über die Art der Bezahlung, die der Vermittler erhält, informiert werden. Er ist damit in der Lage, eine wohlinformierte freie Entscheidung zu treffen, ob er einen Vertrag abschließen möchte oder nicht. Zudem werden die den Vertrag des Kunden belastenden kalkulierten Kosten bereits heute vor Vertragsabschluss in Euro beziffert und offengelegt. Eine nachteilige Auswirkung für den Kunden durch die Bezahlung einer Provision ist nicht zu erkennen.

Neben einer qualitativ hochwertigen Beratung, die die Bedürfnisse des Kunden ganzheitlich im Blick behält, gibt es ein umfassendes Netz an Beratern, die eine flächendeckende Vor-Ort-Beratung für alle sicherstellen (Versicherungsinfrastruktur für alle); auch für diejenigen, die sich Honorarberatung nicht leisten können oder wollen. Beratung erfolgt nach den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden und ohne finanzielles Risiko für den Einzelnen, da die Bezahlung erst mit Abschluss eines Vertrags erfolgt. Kunden, die kleinere Policen abschließen, werden dabei ebenso umfassend und qualitativ hochwertig beraten, wie Kunden, die mehr Geld für den Versicherungsvertrag ausgeben können. Diese Verhältnisse sind nur mit einem Provisionssystem darstellbar. Provisionen haben damit auch eine sozialpolitisch positive Komponente, die in Zeiten, in denen insbesondere die private Absicherung für das Alter elementar ist und von der Politik massiv beworben und gefordert wird, einen Zugang zu adäquaten Versicherungsprodukten für alle ermöglichen. Provisionen dienen also in vielfältiger Weise gerade dem Kundeninteresse sowie dem gesellschaftlichen Interesse und laufen diesen nicht zuwider.

Ganz bewusst und explizit ist die IDD im Übrigen nur als Minimalharmonisierung angelegt. Sie gibt in Artikel 29, Absatz 3 den Mitgliedsstaaten die Möglichkeit, Verschärfungen bei Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen vorzunehmen. Diese Entscheidung obliegt sinnvollerweise den einzelnen Mitgliedstaaten und nicht der Europäischen Kommission. Die große und bewusste Spannweite, innerhalb derer jeder Mitgliedstaat selbst über das Regulierungsniveau entscheiden kann, ist vom Europäischen Gesetzgeber ausdrücklich so gewollt und darf nicht durch delegierte Rechtsakte ex post eingeschränkt werden. Daher unterscheidet sich der Wortlaut in der IDD zu Provisionen auch bewusst und materiell signifikant von den Vorschriften der MiFID-Richtlinie zu Provisionen. EIOPA nimmt allerdings mit dem vorliegenden Papier bereits Verschärfungen in einem Ausmaß vor, die faktisch auf ein Provisionsverbot von europäischer Seite hinauslaufen. Die IDD erlaubt ausdrücklich die Vergütung über Provision. EIOPA widerspricht damit der IDD. Dadurch

werden auch die spezifischen Bedingungen und Gegebenheiten der Versicherungsmärkte in den einzelnen europäischen Mitgliedstaaten mit nachhaltig etablierten Vertriebslandschaften, die erhalten bleiben sollen, nicht berücksichtigt.

In der IDD wird im Gegensatz zum EIOPA-Papier nicht durchgehend von „inducements“ gesprochen, sondern primär von „fees“, „third party payments“ oder von „commissions“ - also von Begriffen, die neutraler sind als „inducements“. Mit diesem Wort ist aus unserer Sicht anders als bei den anderen oben genannten Begriffen eine negative Wertung verbunden.

12. Gibt es weitere Anreize, die ein hohes Risiko für nachteilige Auswirkungen bergen und die der Liste in Absatz 4 des Entwurfs für die technische Beratung oben hinzugefügt werden sollten?

Nein. Wir halten eine „Negativliste“ für keinen sachgerechten Ansatz. Daher sollte ein Technical Advice eine derartige Liste nicht enthalten. Eine „Negativliste“ berücksichtigt nur Einzelaspekte, die isoliert betrachtet nicht aussagefähig sind und die Praxis nicht adäquat wiedergeben. Es muss immer die gesamte Situation bewertet werden. Solche Listen können auch nicht mit aktuellen Entwicklungen mithalten und sind nach kürzester Zeit bereits veraltet und in der Realität nicht mehr anwendbar. Punkt 3 auf Seite 54, der festlegt, dass sich alle Tätigkeiten immer am besten Interesse des Kunden orientieren müssen, ist als „high level principle“ bereits völlig ausreichend. Grundsätzlich sollte sich EIOPA daran halten, Regulierungen prinzipienbasiert zu gestalten und keine Detailregelungen aufzustellen.

Auf Seite 51 wird in Punkt 15 von EIOPA festgehalten, dass die Vorschläge, die in der „Negativliste“ festgeschrieben werden, nicht auf ein de facto Provisionsverbot hinauslaufen sollen. Die sehr weitgehende „Negativliste“ (S. 54, Punkt 4) wird hingegen damit eingeleitet, dass die in ihr aufgelisteten Anreize „ein hohes Risiko“ bergen, dem Interesse des Kunden zuwiderzulaufen. Punkt 18 auf Seite 53 hält sodann fest, dass alle in der „Negativliste“ enthalten Sachverhalte von vornherein dem Kundeninteresse zuwiderlaufen („detrimental from the outset“) und auch durch in der Positivliste enthaltene Maßnahmen (S. 52f., Punkt 17) nicht gerechtfertigt werden können. Damit steht Punkt 18 im deutlichen Widerspruch zu Punkt 15 und zur Einleitung der „Negativliste“. Das liefe im Ergebnis entgegen EIOPA's eigener Aussage auf ein faktisches Provisionsverbot hinaus.

Ungeachtet der grundsätzlichen Ablehnung einer „Negativliste“ und der Befürwortung eines prinzipienbasierten Regulierungsansatzes an deren Stelle, sind zahlreiche Einzelpunkte der Liste in dem Konsultationspapier zu kritisieren. Falls tatsächlich an einer solchen Liste festgehalten werden soll, obwohl ein prinzipienbasierter Ansatz sachgerecht ist, muss auch eine nicht-abschließende „Positivliste“ Einzug in den Technical Advice selbst finden. Der Technical Advice muss ausgewogen sein und darf nicht eine der Listen bevorzugen. Wenn es schon derartige Listen geben soll, müssen beide Varianten im Technical Advice berücksichtigt werden.

Im Detail sind folgende Anmerkungen zur „Negativliste“ (siehe S. 54, Punkt 4) besonders hervorzuheben und zu berücksichtigen:

- Punkt 4a sieht eine nachteilige Auswirkung („detrimental impact“), wenn ein Produkt angeboten wird, obwohl ein anderes Produkt besser den Kundenbedürfnissen entsprechen würde: Hier muss spezifiziert werden, dass es sich grundsätzlich nur um Produkte handeln kann, die dem Vertreter auch tatsächlich zur Verfügung stehen. Der gebundene Vermittler, d.h. ein Vertreter, der nur die Produkte, die ihm von Seiten seines Arbeitgebers/Dienstherren/Versicherungspartners zur Verfügung stehen, verkaufen kann, befindet sich in einer Situation, in der er vertraglich daran gebunden ist, auch genau diese Produkte zu vertreiben. Da die Vertriebsschiene des gebundenen Vermittlers in der Versicherungswelt nachhaltig etabliert ist und erhalten werden soll, muss dieser Aspekt entsprechend berücksichtigt werden. Darüber hinaus gibt die IDD in Artikel 20 bereits genaue Vorschriften vor, wie der Beratungsprozess ausgestaltet sein muss, um zum Vorteil des Kunden zu sein und in Artikel 19 genaue Vorschriften, welche Dinge dem Kunden vor Abschluss des Vertrags offen gelegt werden müssen. Der Kunde ist dann entsprechend frühzeitig darüber informiert, wenn er mit einem gebundenen Vermittler zu tun hat.
- Punkte 4b und 4c, sehen eine nachteilige Auswirkung, wenn die Provision ausschließlich oder vorwiegend auf quantitativen wirtschaftlichen Kriterien beruht oder wenn der Wert der Provision im Vergleich zum Wert des Produkts unangemessen ist: Problematisch ist, dass qualitative Ansätze in aller Regel nicht objektiv sind, nur quantitative Ansätze können objektiv gemessen werden und einer nachhaltigen Überprüfung standhalten. Wenn etwa die *allgemeine* Kundenzufriedenheit als qualitatives Kriterium herangezogen wird, hat dies ja auf den Einzelfall keine Auswirkungen. Ebenso gibt es keinerlei praktischen Nachweis, dass Provisionen die Qualität einer Beratungsdienstleistung typischerweise einschränken. Zudem ist zu berücksichtigen, dass Versicherungsunternehmen Umfang und Intensität der Vertriebsaktivitäten des Vermittlers nicht vollständig bestimmen können; dies ist das Wesen der freien Vermittlung. D.h. wie viel Geschäft ein Vermittler generiert, hängt primär von diesem ab und variiert stark zwischen den Vermittlern. Im Interesse von Kalkulationssicherheit und Vermeidung wirtschaftlichen Risikos *muss* sich daher die Vergütung des Vermittlers stark am erzielten Umsatz und somit an quantitativen Kriterien orientieren. Dies ist auch aus Vermittlersicht sachgerecht, da die Provision ja wesentlich den Zweck hat, den Aufwand der Beratung und Vermittlung zu vergüten.
- Punkt 4d sieht eine nachteilige Auswirkung, wenn die Provision vollständig oder hauptsächlich im Voraus beim Verkauf des Produktes bezahlt wird: Provisionen bergen kein erhöhtes Risiko für den Kunden (siehe auch die Ausführungen zu Frage 11). Sie sind die angemessene Vergütung für die vom Berater erbrachte Dienstleistung für den Kunden und die damit entstehenden Aufwendungen/Kosten. Bei Altersvorsorgeprodukten hat der Vertreter – anders als bei Sachversicherungen – den Großteil seines Beratungs- und Betreuungsaufwandes zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses. Für diese Leistung ist dann auch eine entsprechende Vergütung zum Zeitpunkt des Aufwands gerechtfertigt und wegen der mehrjährigen Stornohaftung (siehe Punkt 4e) auch unbedenklich.

- Punkt 4e sieht eine nachteilige Auswirkung, wenn Provisionen nicht zurückerstattet werden, sollte der Vertrag vorzeitig erlöschen oder aufgegeben werden: Für den Kunden besteht die Möglichkeit auf ein 14-tägiges Widerrufsrecht, bei Lebensversicherungen sogar auf ein 30-tägiges Widerrufsrecht, zurück zu greifen. In dieser Zeit kann der Vertrag vollständig rückabgewickelt werden. Auch im Rahmen einer mindestens fünfjährigen Stornohaftung muss der Vermittler Provisionen zurückzahlen. Er hat also ein eigenes Interesse an einer nachhaltigen, bedarfsgerechten Beratung. Mit diesem Instrument wird einem Interessenkonflikt wirksam entgegengewirkt. Es ist nicht richtig, dass eine darüber hinaus gehende Kündigung des Kunden, keinerlei Kompensation für das Versicherungsunternehmen beinhaltet. Das Unternehmen hat ja mindestens organisatorischen Aufwand, der entsprechend monetär berücksichtigt werden muss. Somit wäre ein Fehlanreiz für den Kauf gegeben, wenn der Kunde tatsächlich sein Geld nach über fünf Jahren ohne jegliche Kompensation für das Versicherungsunternehmen komplett zurück erhalten würde. Damit besteht in der Praxis kein hohes Risiko für den Kunden. Einmal mehr kommt es hier zu Überregulierung in einem Bereich, der bereits geregelt ist und keiner weiteren Vorschriften bedarf.
- Punkt 4f sieht eine nachteilige Auswirkung, wenn das Anreizsystem einen Schwellenwert enthält, die bei Erreichung eines Verkaufsziels auf Volumen- oder Verkaufswertbasis freigegeben wird: Volumenziele ermitteln sich nach den Marktgegebenheiten und entsprechenden Potenzialanalysen. Der Bedarf der Kunden wird objektiv ermittelt und danach richten sich die Ziele. In Zeiten, in denen insbesondere die private Absicherung für das Alter enorm wichtig ist, ist auch ein hoher Bedarf für derartige Produkte gegeben. Ein Zugang zu adäquaten Versicherungsprodukten ist damit dringend notwendig. Es ist gerechtfertigt, den Vertrieb von angemessenen, den Bedürfnissen des Kunden entsprechenden Versicherungsprodukten zu vergüten. Dies bringt keinen Nachteil für den Kunden mit sich. Die Vergütung ermöglicht überhaupt erst die geforderte bedarfsgerechte Kundenberatung, die Investitionsbereitschaft der Vermittler in die ständige Professionalisierung der Betriebsabläufe, neue Mitarbeiter zur lebenslangen Betreuung der Kunden oder Fortbildungen.

13. In welchem Umfang sind Anreize, die als risikobehaftet im Sinne der nachteiligen Auswirkungen gelten, Bestandteil bestehender Geschäfts- und Vertriebsmodelle? Präzisieren Sie bitte Ihre Antwort und beschreiben Sie die möglichen Auswirkungen dieser Vorschläge (wenn möglich mit quantitativen Daten).

Siehe hierzu die Ausführungen zu Frage 11.

14. Gibt es weitere organisatorische Maßnahmen oder Verfahrensregelungen, die Sie für wichtig halten würden bei der Überwachung und Absicherung, dass die Anreize keine nachteiligen Auswirkungen auf die entsprechenden Dienstleistungen für die Kunden haben und die Versicherungsexperten nicht an der Einhaltung ihrer Verpflichtung zum ehrlichen, redlichen Handeln im besten Interesse ihrer Kunden hindern?

Ja, es gibt weitere Punkte, die bei der Ausfertigung der delegierten Rechtsakte berücksichtigt werden müssen. Grundsätzlich sollten wesentliche Grundprinzipien für den Versicherungsverkauf beschrieben, nicht jedoch Details geregelt werden. Bei einem prinzipienbasierten Ansatz ist weder eine „Negativliste“ noch eine „Positivliste“ notwendig. Derartige Listen berücksichtigen nur Einzelaspekte, die isoliert betrachtet nicht aussagefähig sind und die Praxis nicht adäquat wiedergeben. Es muss immer die gesamte Situation bewertet werden. Solche Listen können auch nicht mit aktuellen Entwicklungen mithalten und sind nach kürzester Zeit bereits veraltet und in der Realität nicht mehr anwendbar.

Wenn es nichtsdestotrotz Auflistungen im Technical Advice geben soll, dann ist eine „Positivliste“ einer „Negativliste“ vorzuziehen. Wenn es beide Listen geben soll, ist es unabdingbar, dass eine „Positivliste“ ebenfalls in den Technical Advice aufgenommen wird. Dies gilt insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Kommission spezifisch nach Beispielen für Situationen gefragt hat, in denen Anreize akzeptabel sind, und die IDD kein generelles Provisionsverbot enthält. Die „Positivliste“ sollte immer offen und nicht abschließend sein. Die Ausführungen EIOPAs in der „Positivliste“ (siehe S. 52, Punkt 17) werden dem nicht gerecht und verkehren nur die Punkte aus der (ihrerseits deutlich zu restriktiven) „Negativliste“ in eine *vermeintliche* „Positivliste“. Die Inhalte der Liste sind insofern weder sachgerecht noch praxisrelevant.

Zusätzliche Ausarbeitungen und Leitlinien in einem separaten Papier von EIOPA werden nicht als sinnvoll erachtet.

Assessment of suitability and appropriateness and reporting to the customer

17. Was erwarten Sie, welche Informationen Sie in der Praxis einholen werden für die Bewertung der Eignung und Angemessenheit zusätzlich zu den Bedürfnissen und Erfordernissen?

Eine Abfrage der Kunden zu ihrer persönlichen finanziellen Situation, den Zielen, Wünschen und Bedürfnissen im Versicherungsbereich ist grundsätzlich nicht zu hinterfragen. Es ist aber entscheidend, dass die Unterschiede berücksichtigt werden, die zu recht zwischen der Wertpapierbranche und der Versicherungsbranche bestehen. Das Anlagerisiko bei Versicherungsprodukten ist weitaus geringer als das Risiko bei reinen Wertpapierprodukten. Garantiezusagen, mit denen Versicherungsanlageprodukte in der Regel verbunden sind, werden gegenüber dem Kunden auch eingehalten. Anhand von Modellrechnungen wird dem Kunden vor Vertragsabschluss eines Versicherungsanlageprodukts aufgezeigt, was auf ihn zukommt und mit welchen Zusagen er rechnen kann. Der Kunde weiß also von Anfang an, worauf er sich einlässt und kann eine bewusste Entscheidung über den Kauf eines Versicherungsprodukts treffen. Im Bereich der Wertpapierbranche ist es nicht möglich, dem Kunden diese Sicherheit zu geben. Das Risiko für den Kunden ist bei Versicherungsprodukten deutlich geringer als bei einer Direktanlage. Kundenabfragen nach der Angemessenheit und Eignung müssen sich daher immer an den Produkten und den gewährten Garantien orientieren.

Das EIOPA Papier übernimmt an mehreren Stellen Regelungen aus dem Wertpapierhandelsbereich, ohne zu verifizieren, ob diese im Versicherungsmarkt überhaupt eine Rolle spielen und daher in diesem Bereich reguliert werden müssen. Es sollten keine Regulierungen für den Versicherungsbereich festgeschrieben werden, die Sachverhalte regeln, die in dieser Branche nicht existieren.

Ebenso gilt es, Unterschiede zwischen den einzelnen EU-Mitgliedsstaaten besser zu berücksichtigen. Das gilt etwa für Mitgliedstaaten, die bereits über zusätzliche Sicherungsinstrumente für die Kunden verfügen. In Deutschland wurde zum Beispiel Protektor eingerichtet. Ziel dieser Sicherungseinrichtung ist der Schutz angesparter Vermögen von Versicherten vor den Folgen der Insolvenz eines Versicherers. Die Verträge werden im Insolvenzfall fortgeführt, um die Leistungen für den Kunden zu erhalten. Damit ist es so gut wie unmöglich, dass ein Kunde bei einem Garantieprodukt Verluste erleidet. Eine entsprechende Eignungsanfrage nach der Fähigkeit des Kunden Verluste zu tragen, ist daher nicht nötig.

Der Verband öffentlicher Versicherer steht für die weitere Diskussion zur sachgerechten Konkretisierung der IDD in der durch den europäischen Gesetzgeber beschlossenen Form jederzeit zur Verfügung.

Verband öffentlicher Versicherer

Ihre Ansprechpartner:

Dr. Christian Schwirten

Leiter

Abteilung politische Interessenvertretung

E-Mail: christian.schwirten@voevers.de

Telefon: +49 30 22 605 49-22

Daniela Wagner

Referentin

Abteilung politische Interessenvertretung

E-Mail: daniela.wagner@voevers.de

Telefon: +49 30 22 605 49-23

Büro Berlin:

Friedrichstr. 83

10117 Berlin

Telefon: +49 30 22 605 49-15

Büro Brüssel:

9 - 31, Avenue des Nerviens

1040 Brussels, Belgium

Telefon: +32 2 736 97 34