

Berlin, März 2017

Stellungnahme des Verbands öffentlicher Versicherer¹ zum EIOPA „Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive“ vom 1. Februar 2017

1. Vorbemerkung

Die öffentlichen Versicherer begrüßen, dass EIOPA rechtzeitig den Technical Advice an die Europäische Kommission übergeben hat. Es wäre wünschenswert, wenn die delegierten Rechtsakte von der Europäischen Kommission zügig ausgearbeitet werden, um so schnell wie möglich Rechtssicherheit für die betroffenen Unternehmen herzustellen.

In den Augen der öffentlichen Versicherer ist es besonders relevant, dass alle Regelungen in den delegierten Rechtsakten den Bestimmungen auf Level 1 folgen und sie verhältnismäßig ausgestaltet sind. Nur bei konsequenter und wirklicher Beachtung des Proportionalitätsprinzips, auf das sich auch EIOPA ausdrücklich beruft, 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.

Die IDD enthält kein EU-weites Provisionsverbot, sondern lediglich die Anforderung, dass Provisionen nicht schädlich für den Kunden sein dürfen. Entsprechend positiv ist zu bewerten, dass EIOPA die Zahlung von Provisionen in einigen EU-Mitgliedsstaaten als eine weitverbreitete Praxis anerkennt, bei der der Vermittler grundsätzlich dafür kompensiert wird, dass er Dienstleistungen für den Kunden während des Vertragsabschlusses und der Laufzeit des Vertrags erbringt. Dieser Prämisse sollten die delegierten Rechtsakte folgen. Darüber hinaus ist es aber unumgänglich, dass Einzelpunkte, die in der „negativen Kriterienliste“ (vgl. S. 48, Punkt 5) aufgeführt sind, im Zuge der delegierten Rechtsakte noch angepasst werden. So sollte etwa berücksichtigt werden, dass gebundene Vermittler ohnehin nur Produkte aus dem Spektrum vertreiben können, das ihnen aufgrund ihrer vertraglichen Anbindung an nur einen Versicherer tatsächlich zur Verfügung steht.

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.

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

2. Product Oversight & Governance

Grundsätzlich unterstützen die öffentlichen Versicherer die neu in die IDD eingefügten Vorgaben zu Product Oversight and Governance (POG). Wie bei allen anderen Ausarbeitungen, die von europäischer Ebene auf Level 2 durchgeführt werden, ist es auch hier relevant, die Verhältnismäßigkeit der Vorschriften zu beachten. Der zusätzliche Aufwand durch die neu einzuführenden Vorgaben darf, insbesondere für kleine und mittlere Unternehmen, nicht unterschätzt werden. Umso wichtiger ist eine sachgerechte Ausgestaltung der Vorschriften. Insbesondere möchten wir auf Verbesserungsbedarf bei folgenden Punkten hinweisen.

Zielmarkt

EIOPA sieht im Technical Advice vor (vgl. S. 28, Punkt 15), dass die Hersteller auch die Kundengruppen identifizieren müssen, zu denen das angebotene Produkt grundsätzlich nicht passt. Dieser „negative Zielmarkt“ ist nach der IDD nicht vorgesehen und wäre somit für die Hersteller eine zusätzliche und rechtlich nicht untermauerte bürokratische Hürde, die es zu vermeiden gilt. An dieser Stelle wäre es wünschenswert, wenn die delegierten Rechtsakte aufnehmen, dass ein Verkauf außerhalb des Zielmarkts in begründeten Fällen durchaus möglich ist, wie EIOPA dies in seiner Analyse auf Seite 25, unter den Punkten 99 und 100 aufführt.

Informationsaustausch

Unter dem Gesichtspunkt der Verhältnismäßigkeit ist es wichtig, dass die Vorschriften zum Informationsaustausch zwischen dem Hersteller und dem Vertreiber sachgerecht ausgestaltet werden. Grundsätzlich ist im Kundeninteresse ein Austausch zwischen Hersteller und Vertreiber sinnvoll. Dieser darf aber keine Vorschriften mit sich bringen, die in der Praxis nicht durchführbar sind. Der Technical Advice verlangt etwa (vgl. S. 29, Punkt 27), dass die Hersteller alle Informationen zu den Risiken von Produkten an den Vertreiber weitergeben. Dies mag bei manchen Versicherungsanlageprodukten sinnvoll sein, bei Sachversicherungen ist es dagegen in der Regel nicht möglich, Informationen zum Risiko weiterzugeben, da mit dem Produkt meist kein spezifisches Risiko für den Kunden verbunden ist. Die delegierten Rechtsakte sollten diesem Punkt gerecht werden. Der Informationsaustausch muss so flexibel gestaltet sein, dass der Hersteller sich bei der Informationsweitergabe am spezifischen Produkt orientieren und die weitergegebenen Informationen entsprechend anpassen kann.

Regelungen zum Produktvertrieb durch den Vertreiber

Die öffentlichen Versicherer begrüßen, dass EIOPA betont, dass sich alle Maßnahmen, die vom Vertreiber eingeführt werden müssen, an der Komplexität und dem Risiko, das mit den Produkten verbunden ist sowie an der Art des Geschäftes orientieren müssen (vgl. S. 31, Punkt 35). Gerade für kleine und mittlere Unternehmen ist es aber unabdingbar, dass sich die aufzustellenden Regelungen auch an der Größe des Unternehmens orientieren. Für kleine Versicherungsagenturen z.B. mit einer

Leitungsperson und einer Innendienstkraft müssten aus Proportionalitätsgründen sachgerechte bürokratische Anforderungen gelten, die im Unterschied zu den Anforderungen für große Vertriebseinheiten sein können. Damit soll das wirtschaftliche Überleben gerade kleiner Unternehmen nicht unnötig gefährdet werden.

Reviewprozess

In der Analyse zum Thema POG stellt EIOPA sinnvollerweise fest, dass der Produkthersteller darüber entscheiden soll, in welcher Frequenz er seine Produkte überprüft (vgl. S. 20, Punkt 66). Diese gewonnene Flexibilität wird allerdings direkt wieder eingeschränkt (vgl. S. 20, Punkt 67), wenn EIOPA verlangt, dass die Hersteller und die Vertreiber ihre Reviewprozesse koordinieren sollen. Dieser Anspruch geht über den reinen Informationsaustausch zwischen Hersteller und Vertreiber hinaus und wäre in der Praxis höchstens bei gebundenen Vermittlern durchführbar. Makler, die ja mit verschiedenen Herstellern zusammen arbeiten, müssten dagegen mit allen Herstellern einzeln Vereinbarungen treffen und seine Überprüfung mehrmals pro Jahr koordiniert mit den verschiedenen Herstellern durchführen. Die delegierten Rechtsakte sollten hier ein flexibleres Vorgehen vorsehen.

3. Conflicts of Interest

Proportionalitätsprinzip muss insbesondere für die „Conflicts of Interest Policy“ gewahrt werden

Die öffentlichen Versicherer begrüßen, dass EIOPA sich ausdrücklich auf die Beachtung des Proportionalitätsprinzips beruft (vgl. S. 36, Punkt 8) und möchten unterstreichen, dass sich dieses Prinzip in jeglicher Regulierung auf Level 2 widerspiegeln sollte. Insbesondere, wenn es um die Erstellung des Maßnahmen- und Regelungskatalogs zum Umgang mit Interessenkonflikten geht, muss der Aufwand verhältnismäßig zur Größe und zur Organisationsform des Versicherungsunternehmens bzw. der Vermittler sein. Einer Benachteiligung für kleine und mittlere Unternehmen kann nur dadurch begegnet werden.

Situationen, in denen Interessenkonflikte auftreten können, sind teils unsachgemäß gewählt

Die öffentlichen Versicherer sprechen sich gegen die Einschätzung von EIOPA aus, dass es Situationen gibt, in denen „typically“ ein Interessenkonflikt entsteht (vgl. S. 35, Punkt 6). In Ausnahmefällen kann in den genannten Situationen möglicherweise ein Interessenkonflikt vorkommen, er ist aber nicht typisch bzw. es ist nicht immer direkt von einem Interessenkonflikt auszugehen. Wichtig ist, dass nicht nur Einzelaspekte sondern die gesamte Dienstleistung betrachtet werden, was in den delegierten Rechtsakten berücksichtigt werden sollte. Positiv zu bewerten ist unter Punkt 6 der Hinweis, dass diese Situationen gemanaged werden müssen. Mit angemessenen Managementmaßnahmen kann also sichergestellt werden, dass in diesen Situationen der Verkauf von Versicherungsprodukten weiterhin zulässig ist. Zu der Auflistung unter S. 35, Punkt 6 möchten die öffentlichen Versicherer noch folgende spezifischen Anmerkungen anführen:

- Es ist positiv hervorzuheben, dass EIOPA die Behauptung, es entstände typischerweise ein Interessenkonflikt, wenn Produkte aus der eigenen Gruppe verkauft werden, mit einem konkreten Beispiel untermauert. Es muss, auch für die delegierten Rechtsakte, klar sein, dass sich eine derartige Situation nicht auf den Verkauf von Versicherungsprodukten durch gebundene Vermittler beziehen darf. Diesen Vertreibern stehen nur die Produkte des jeweiligen Arbeitgebers/Dienstherren/Versicherungspartners zur Verfügung und er 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. Die Vertriebsschiene des gebundenen Vermittlers sorgt für eine flächendeckende Vor-Ort-Versorgung mit Versicherungsdienstleistungen. Die Konkretisierung der IDD durch delegierte Rechtsakte darf nicht zu einer Diskriminierung bestimmter Vertriebskanäle führen. Darüber hinaus, gibt die IDD 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 sehr unwahrscheinlich, 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.
- Die aufgeführte Situation, dass es zu einem Interessenkonflikt kommen kann, wenn es mehr Nachfrage nach einem Lebensversicherungsprodukt gibt, als Gelegenheiten die Verträge abzuschließen, ist für die Versicherungsbranche nicht relevant. Die Nachfrage nach Versicherungsprodukten wird, wenn das Produkt den Bedürfnissen des Kunden entspricht, immer gedeckt. Egal wie viele Verträge abgeschlossen werden, der Kunde erhält seinen angemessenen Versicherungsschutz. Dies wird in Deutschland gerade durch den flächendeckenden Vertrieb noch unterstützt.
- Auch das Beispiel, dass ein Interessenkonflikt entstehen kann, wenn ein Vertreter Geld verdient, sollte es während der Laufzeit eines fondsgebundenen Lebensversicherungsprodukts zu einem Fondswechsel kommen, ist irreführend. Regelmäßig werden in diesem Fall keine Provisionen an den Vermittler bezahlt, so dass dieser keinen speziellen Anreiz hat einen Fondswechsel einzuleiten und damit gegebenenfalls dem Kundeninteresse zu schaden. Darüber hinaus sind Fondswechsel i.d.R. nur auf Nachfrage durch den Kunden möglich und werden nicht vom Vermittler vorangetrieben.

Mindestkriterien zur Identifikation von Interessenkonflikten müssen angepasst werden

Es ist zu begrüßen, dass EIOPA im Technical Advice (vgl. S. 37, Punkt 2) nur Mindestkriterien aufzeigt, die beachtet werden müssen, wenn es darum geht Interessenkonflikte zu identifizieren.

Es muss festgehalten werden, dass unter dem auf S. 37, Punkt 2a angesprochenen finanziellen Vorteil zum Schaden des Kunden, nicht die klassische Vergütung durch Provisionen verstanden werden darf.

Auch aus dem auf S. 37, Punkt 2c angesprochenen monetären Vorteil lässt sich nicht direkt eine Situation ableiten, in der es zu einem Interessenkonflikt kommen muss. Grundsätzlich ist eine Provision für den Vertreter eine angemessene Vergütung für die Beratung und Dienstleistung, die er für den Kunden erbringt – vor Vertragsabschluss, aber auch über die gesamte Laufzeit des Vertrags. Der Vertreter erfüllt seine umfassenden Verpflichtungen gegenüber dem Kunden und muss dafür entsprechend vergütet werden. Ein möglicher Interessenkonflikt ist dabei nicht zu erkennen. Würde der Vermittler nicht mehr für diese Beratungsleistung entlohnt, könnte das negative Auswirkungen auf große Kunden- bzw. Verbrauchergruppen haben, da sie im schlechtesten Fall von einer sozialpolitisch dringend angeratenen Beratung ausgeschlossen werden könnten.

Wenn ein Vertreter an der Entwicklung eines Versicherungsanlageprodukts beteiligt ist (vgl. S. 37, Nr. 2(d)) ist dies nicht schädlich für den Kunden und kein Kriterium für einen möglichen Interessenkonflikt. Es kann für den Kunden grundsätzlich 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.

Gerade in kleinen und mittleren Versicherungsunternehmen finden Produktentwicklung und Vertrieb in einem Unternehmen statt. Es ist nicht angemessen, wenn in einer solchen Konstellation immer ein vermeintlicher Interessenkonflikt vom Versicherungsunternehmen berücksichtigt werden müsste (vgl. S. 37, Nr. 2 (d)). Dieser wäre erst dann abstrakt vorstellbar, wenn die an der Produktentwicklung maßgeblich Beteiligten auch für den Vertrieb maßgeblich verantwortlich sind.

Die gesonderte Erfassung von Situationen, in denen ein Interessenskonflikt aufgetreten ist (vgl. S 39, Nr. 10 (b)) und die Pflicht zur jährlichen Berichterstattung gegenüber der Geschäftsleitung (vgl. S 39, Nr. 11) stellen eine unnötige bürokratische Belastung der Versicherungsunternehmen und -vermittler dar. Diese befolgen bereits die aufgrund der jeweiligen Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung von EIOPA ergangenen Anordnungen der nationalen Aufsichtsbehörden. Bei Umsetzung der von EIOPA zusätzlich geforderten Maßnahmen würden identische Sachverhalte mit vergleichbarem Ziel doppelt erfasst und der Geschäftsleitung berichtet.

4. Inducements

In verschiedenerlei Hinsicht haben die Vorschläge von EIOPA gegenüber dem Konsultationspapier von Juli 2016 eine merkliche Weiterentwicklung und Verbesserung erfahren. Dazu gehört

- die ausdrückliche Betonung durch EIOPA, dass bestimmte Situationen, die möglicherweise das Risiko für einen negativen Einfluss auf die Qualität der Dienstleistung haben, nicht automatisch zu der Schlussfolgerung führen müssen, dass diese Situationen, wie etwa die Vergütung durch Provisionen, sich schädlich auf den Kunden auswirken. Diese Entscheidung muss, so EIOPA, künftig aufgrund einer ganzheitlichen Analyse getroffen werden, die alle relevanten Faktoren mit einbezieht, die das Risiko eines negativen Einflusses erhöhen aber auch vermindern können (vgl. S. 43, Punkt 16, S. 48, Punkt 4 und S. 44, Punkt 20).

- die eindeutige Festschreibung, dass ein honorarbasiertes Vergütungsmodell einem provisionsbasierten Vergütungsmodell nicht vorzuziehen ist und auch bei einer Vergütung über Honorar Interessenkonflikte auftreten können (vgl. S. 42, Punkt 5).
- die Anerkennung durch EIOPA, dass die Zahlung von Provisionen in einigen EU-Mitgliedsstaaten eine weitverbreitete Praxis ist, bei der der Vermittler grundsätzlich dafür kompensiert wird, dass er Dienstleistungen für den Kunden während des Vertragsabschlusses und der Laufzeit des Vertrags erbringt (vgl. S. 44, Punkt 20).

Es wäre wünschenswert, dass die delegierten Rechtsakte diese Punkte gebührend berücksichtigen.

Sozialpolitisch positive Komponenten eines Provisionssystems

Gerade die Bestätigung eines Provisionssystems als legitime Form der Vergütung durch EIOPA und die Betonung, dass durch den Technical Advice kein „de facto“ Provisionsverbot eingeführt werden soll, werden der IDD gerecht, die ja die Entscheidung zu einem möglichen Provisionsverbot den Mitgliedsstaaten überlässt (vgl. Art. 29, Abs. 3 IDD). Wichtig ist, dass der delegierte Rechtsakt dieser Entscheidung und damit Level 1 folgt. Die Konkretisierungen dürfen nicht zu einer Verschärfung der IDD führen und das bewährte Provisionssystem ex post einschränken.

Neben einer qualitativ hochwertigen Beratung, die die Bedürfnisse des Kunden ganzheitlich im Blick behält, gibt es nur durch ein Provisionssystem ein umfassendes Netz an Beratern, die eine flächendeckende Vor-Ort-Beratung für alle sicherstellen. 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. Provisionen haben damit auch eine sozialpolitisch positive Komponente, die in Zeiten, in denen insbesondere die private Absicherung für das Alter elementar ist und auch von der Politik 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 diesem nicht zuwider.

Einzelpunkte sollten im Zuge der delegierten Rechtsakte angepasst werden

EIOPA führt im Technical Advice eine „negative Kriterienliste“ ein (vgl. S. 48, Punkt 5). Positiv ist zu vermerken, dass die „negative Kriterienliste“ keine Situationen enthalten soll, die automatisch eine negative Auswirkung auf den Kunden haben, sondern lediglich Kriterien aufzeigt, die in Betracht gezogen werden müssen, wenn bewertet wird, ob eine Provisionszahlung die Qualität der Dienstleistung für den Kunden negativ beeinträchtigen kann (vgl. S. 44, Punkt 20). Eine Liste mit positiven Kriterien wird hingegen nicht in den Technical Advice aufgenommen. Begründet wird dies u.a. mit dem Risiko, dass eine derartige Liste rasch überholt sein und dann mit aktuellen Marktentwicklungen und technologischen Neuerungen nicht mithalten kann (vgl. S. 45, Punkt 21). Sachlich nicht nachvollziehbar ist jedoch, warum diese Gründe lediglich gegen die „positive Kriterienliste“ angeführt werden, obwohl sie genauso auch auf die „negative Kriterienliste“ zutreffen. Wenn denn am Prinzip der Kriterienliste festgehalten wird, dann sollte gleichberechtigt neben einer Negativliste auch eine Positivliste stehen.

Da EIOPA sich für einen ganzheitlichen Ansatz bei der Bewertung möglicher Risiken für den Kunden ausspricht, ist es positiv, dass in der Analyse festgehalten wird (vgl. S. 46, Punkt 22), dass es auch spezifische Umstände gibt, die das Risiko einer negativen Auswirkung auf die Dienstleistung gegenüber dem Kunden verringern und bei einer ganzheitlichen Analyse in Betracht gezogen werden können.

Im Detail sind folgende Anmerkungen zur „negativen Kriterienliste“ (vgl. S. 48, Punkt 5) besonders hervorzuheben:

- In Punkt 5a) wird die Möglichkeit zu einem erhöhten Risiko für den Kunden gesehen, wenn das Provisionssystem oder die Provision den Vertreiber dazu bringen, dem Kunden ein bestimmtes Produkt anzubieten, obwohl ein anderes Produkt eigentlich besser zu den Bedürfnissen des Kunden passen würde. Hier sollte klargestellt werden, dass es sich im beschriebenen Fall grundsätzlich nur um Produkte handeln kann, die dem Vertreiber auch tatsächlich zur Verfügung stehen. Der gebundene Vermittler, d.h. ein Vertreiber, der nur die Produkte, die ihm von Seiten seines Arbeitgebers/Dienstherren/Versicherungspartners zur Verfügung stehen, verkaufen kann, ist vertraglich daran gebunden, auch genau diese Produkte zu vertreiben. Dieser Aspekt sollte berücksichtigt werden.
- Nach Punkt 5b) wird als ein Risikofaktor angesehen, wenn das Provisionssystem bzw. die Provision ausschließlich oder vorwiegend an quantitativen wirtschaftlichen Kriterien orientiert und nicht zugleich angemessene qualitative Kriterien berücksichtigt. Eine angemessene Berücksichtigung qualitativer Kriterien im Provisionssystem ist nachvollziehbar und tatsächlich berücksichtigen viele Vergütungssysteme bereits qualitative Kriterien. Dennoch ist es aus sachlogischen Gründen nach wie vor notwendig, wesentlich auch quantitative wirtschaftliche Kriterien in die Vergütung mit einfließen zu lassen. Da Vermittler selbständig agieren, können Versicherungsunternehmen ihr wirtschaftliches Risiko nur dadurch steuern, dass sich die Provisionszahlungen wesentlich auch an dem vom Vermittler erzielten Umsatz orientieren.
- Die Punkte 5d) und e) beschreiben ein Risiko, wenn die Provision vollständig oder hauptsächlich als Abschlussprovision bezahlt wird und es keinen angemessenen Erstattungsmechanismus bei frühzeitiger Kündigung gibt. Positiv ist zu vermerken, dass ein angemessener Erstattungsmechanismus, wie die in Deutschland gesetzlich festgeschriebene Stornohaftung, als Mechanismus zum Management dieses Risikos ausdrücklich erwähnt ist. Im Rahmen der Stornohaftung muss der Vermittler Provisionen zurückzahlen. Er hat also ein eigenes Interesse an einer nachhaltigen, bedarfsgerechten Beratung. Mit diesem Instrument wird einem Kundenschaden wirksam entgegengewirkt. Es ist aber nicht richtig, dass es keinerlei Kompensation für das Versicherungsunternehmen geben soll. Das Unternehmen hat ja mindestens organisatorischen Aufwand, der entsprechend monetär berücksichtigt werden muss. Unverständlich ist die Doppelung durch Punkt 5d) und 5e). Eine Streichung von Punkt 5d) würde sich nicht negativ auswirken, da Punkt 5e) den Sachverhalt ausreichend wiedergibt.
- Punkt 5f) sieht ein erhöhtes Risiko, wenn ein Vergütungssystem eine Form von Schwellenwerten enthält, die bei Erreichung eines Verkaufsziels auf Volumen- oder

Verkaufswertbasis freigegeben werden. Die Ziele richten sich allerdings nach dem Bedarf der Kunden, der objektiv ermittelt wird. In Zeiten, in denen insbesondere die private Absicherung für das Alter enorm wichtig ist, ist auch ein hoher Bedarf für adäquate Versicherungsprodukte gegeben. Es ist daher gerechtfertigt, den Vertrieb von angemessenen, den Bedürfnissen des Kunden entsprechenden Versicherungsprodukten zu vergüten. Sachgerecht wäre daher eine Änderung der Formulierung dahingehend, dass nicht *jegliche Form* von Schwellenwerten problematisch ist, sondern lediglich Schwellenwerte, die sich auf ein einzelnes Produkt oder einen sehr engen Produktkorb beziehen.

Proportionalitätsprinzip auch bei organisatorischen Anforderungen berücksichtigen

Alle neuen administrativen Maßnahmen, die von den Versicherungsunternehmen und Vermittlern eingeführt werden müssen, sollen sachgerecht ausgestaltet sein und es auch kleinen und mittleren Unternehmen möglich machen, weiterhin ihrer Tätigkeit uneingeschränkt nachgehen zu können.

5. Assessment of suitability and appropriateness and reporting to customers

Eine Abfrage der Kunden zu ihrer persönlichen finanziellen Situation, den Zielen, Wünschen und Bedürfnissen ist grundsätzlich nicht zu hinterfragen. Eine sachgerechte Ausgestaltung, die den Rahmenbedingungen des Versicherungsvertriebs angemessen ist, ist aber notwendig. Daher begrüßen die öffentlichen Versicherer, dass EIOPA den Technical Advice so angepasst hat, dass er die Besonderheiten der Versicherungsbranche berücksichtigt (vgl. S. 59, Punkt 6). Daher sollte insbesondere im Blick behalten werden, dass das Anlagerisiko bei Versicherungsanlageprodukten in aller Regel weitaus geringer ist, als das Risiko bei reinen Wertpapierprodukten. Versicherungsanlageprodukte sind i.d.R. mit Garantiezusagen verbunden, mit denen der Kunde auch sicher kalkulieren kann. Im Bereich der Wertpapieranlage ist es nicht üblich, dem Kunden diese Sicherheit zu geben. Die Informationen, die vom Kunden eingeholt werden, an den in Betracht gezogenen spezifischen Produkten oder Dienstleistungen zu orientieren, wie EIOPA das vorsieht (vgl. S. 61, Punkt 6 und Punkt 7), ist in diesem Zusammenhang besonders sinnvoll und sollte im delegierten Rechtsakt berücksichtigt werden.

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