



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Neues BaFin-Vertriebsrundschreiben „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“ vom 15.01.2018
– Konsultation 01/2018

Vorbemerkung:

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union. Der Verband fördert die Interessen seiner Mitglieder und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr. Wir bedanken uns für die Möglichkeit der Stellungnahme.

1. Präambel

- a. Das vorliegende Rundschreiben soll das bisherige Rundschreiben 10/2014 ablösen und dient im Wesentlichen der Umsetzung der neuen, überwiegend ab dem 23.02.2018 geltenden Vorschriften des VAG zu vertriebsbezogenen Aspekten in der Aufsichtspraxis.

In einem Hinweis zum Anschreiben des Konsultationsverfahrens 01/2018 Hinweise zum Versicherungsvertrieb führt die BaFin aus:

„Die Bafin prüft gegenwärtig noch, ob im Wege der Auslegung der neuen nationalen und europäischen Regelung ein Vergütungsmodell im Bereich der Lebensversicherung for-

muliert werden kann, dass – anknüpfend an einen Provisionsrichtwert – dem betroffenen Unternehmen sowie der Aufsicht die rechtssichere Umsetzung der neuen vergütungsrechtlichen Vorgaben erleichtert.“

Der BVK begrüßt es ausdrücklich, dass, entgegen der ursprünglichen Ankündigung, der Entwurf des Vermittlerrundschreibens kein Vergütungsmodell im Bereich der Lebensversicherung formuliert hat. Der BVK ist der Auffassung, dass ein wie auch immer geartetes Vergütungsmodell von Seiten der Aufsicht bzw. des Gesetzgebers einen unverhältnismäßigen ordnungspolitischen Eingriff darstellt und verfassungsrechtlich darüber hinaus äußerst zweifelhaft ist. Der BVK ist der Auffassung, dass bereits jetzt das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) aus dem Jahre 2015 seine Wirkung bei den Versicherungsvermittlern jedenfalls voll entfaltet. Weitere Einschränkungen sind weder geboten noch erforderlich. Der BVK regt vielmehr an, bei den Verwaltungskosten der Versicherungsunternehmen anzusetzen und dort spürbare Kosteneinsparungen zu erzielen.

- b. Bei allen Überlegungen fordern wir, dass ein gerechter Interessenausgleich zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern gewährleistet bleibt. Wir lehnen einen Eingriff in die Privatautonomie als ultima ratio entschieden ab. Insbesondere darf es keine weitere Risikoverlagerung von Versicherungsunternehmen zu Versicherungsvermittlern geben. Die Verhältnismäßigkeit muss auf allen Ebenen gewahrt bleiben. Schließlich fordert der BVK schon seit langem, dass der unabhängige und selbständige Versicherungsvermittler als kaufmännischer Unternehmer selbstverständlich eine eigene Registrierung vorzuweisen hat. Insoweit trägt er selbst die unternehmerische Verantwortung mit allen Rechten und Pflichten. Der BVK fordert, dass die Versicherungsvermittler als selbständige und unabhängige Unternehmer eine eigene Berufszulassung und Registrierung haben.

Ansonsten entfällt mit der Kündigung des Vertrags durch das Unternehmen die Berufszulassung, es muss eine eigene Ausbildung u.U. unter Aussetzen der beruflichen Tätigkeit nachgeholt werden und allein die Haftungsübernahme durch das Unternehmen bedeutet noch keinen Regressverzicht gegenüber dem Vermittler und enthält daher auch keinen wirtschaftlichen Vorteil. Vielmehr muss der Vermittler zur eigenen Absicherung einer möglichen Regressforderung des Unternehmens eine eigenständige Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung abschließen.

- c. Was die Aufsicht über Versicherungsvermittler angeht, so machen wir uns nach wie vor für die bestehende Option stark. Die Aufsicht über Versicherungsvermittler obliegt den kommunalen Gewerbeämtern und Industrie- und Handelskammern. Die bestehende Aufsicht hat sich bewährt. Die Strukturen sind vorhanden, die die Aufsicht wirtschaftsnah, sachkompetent und unbürokratisch garantieren. Die jetzigen regionalen Einheiten als Ansprechpartner vor Ort entsprechen den Erfordernissen des regionalen mittelständisch geprägten Marktes. Eine zentrale Behörde etwa wäre durch den erforderlichen großen bürokratischen und kostenintensiven Aufwand nicht in der Lage, die große Anzahl der Versicherungskaufleute effizient zu beaufsichtigen. Angesichts der positiven Erfahrungen seit der Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie im Jahr 2007 begrüßen wir die Selbstverwaltungslösung und wünschen hier eine ausdrückliche bundeseinheitliche Zuständigkeitslösung zugunsten der IHK-Organisation. Die im Koalitionsvertrag von Februar 2018 formulierte Forderung, die BaFin soll die Aufsicht über Finanzanlagenvermittler nach § 34 f GewO übertragen bekommen, lehnen wir ausdrücklich ab.

Dies vorweggeschickt erlauben wir uns folgende Anmerkungen:

2. Zielsetzung des Rundschreibens

Seite 2

Dieses Rundschreiben richtet sich an alle Versicherungsunternehmen und Pensionsfonds, soweit sie dem Anwendungsbereich der §§ 48 bis 51 VAG unterfallen.

Neu eingefügt wurde:

„Bei Pensionsfonds ist zu berücksichtigen, dass die Vermittlung von Verträgen an Pensionsfonds im Rahmen von deren Tätigkeit als Einrichtung der betrieblichen Altersversorgung keinen Vertrieb von Versicherungsverträgen darstellt. Dies ist bei der entsprechenden Anwendung der einschlägigen Vorschriften zu berücksichtigen. So beschränkt sich z. B. die Anordnung der entsprechenden Anwendbarkeit des § 48 VAG auf diejenigen Vorgaben gemäß § 48 Absatz 2 VAG, deren entsprechende Anwendung unter dieser Einschränkung noch in Betracht kommt.“

Der BVK gibt in diesem Zusammenhang zu bedenken, dass neben dem bewährten System der betrieblichen Altersvorsorge ein sechster Durchführungsweg, und damit ein zweites Sys-

tem der betrieblichen Altersvorsorge, eingerichtet werden soll. Das bisher bestehende System, welches marktwirtschaftliche Gesichtspunkte bei der Produktgestaltung zum Zuge kommen lässt, wird durch diesen neuen Weg eingeschränkt. Dieser führt letztlich zu einer Wettbewerbsverzerrung.

Nach unserem Dafürhalten gehört die Vermittlung der betrieblichen Altersvorsorge in die Hände der erfahrenen und qualifizierten Versicherungsvermittler. Die Beratung des Vermittlers mit seinem sozialpolitischen Auftrag ist zum Wohle des Kunden unverzichtbar.

3. A. Geschäftsorganisation, insbesondere Risikomanagement im Vertriebsbereich **Seite 5 unten**

Die auf Grund anderer Rundschreiben geltenden allgemeinen Regelungen zum Risikomanagement sowie auch zur Aufbau- und zur Ablauforganisation und zu weiteren Anforderungen an die Geschäftsorganisation bleiben von diesem Rundschreiben unberührt. Dies gilt auch im Falle ihrer Überarbeitung und Ersetzung durch Nachfolger Rundschreiben – insbesondere für das Rundschreiben 2/2017 (VA) Mindestanforderung an die Geschäftsorganisation von Versicherungsunternehmen (MaGo).

Durch den redaktionellen Hinweis auf die „weiteren Anforderungen an die Geschäftsorganisation“ wird auf die geänderte Fassung des § 48 Abs. 2 a VAG Bezug genommen. Nach wie vor halten wir die Formulierung im § 48 Abs. 2 a VAG für bedenklich, da nicht klar ist, wie diese Funktionen in der Praxis ausgefüllt werden. Die Grenze der Selbständigkeit des Vermittlers sollte nicht überschritten werden. Eine Klarstellung wäre hier sicherlich begrüßenswert.

4. A. § 32 VAG – Risikomanagement im Vermittlerbereich – Outsourcing **Seite 6**

Der BVK begrüßt den Änderungsvorschlag, dass bei der Zusammenarbeit mit Vermittlern die Vorgaben an die Ausgliederung zu beachten sind (§ 32 VAG). Danach bleibt ein Versicherungsunternehmen, das Funktionen oder Versicherungstätigkeit insgesamt ausgliedert, für die Erfüllung aller aufsichtsrechtlichen Vorschriften und Anforderungen verantwortlich.

Vor dem Hintergrund aktueller Entwicklungen, insbesondere der Abkopplung des selbständigen Außendienstes von den Risikoträgern und deren Ausgliederung, z.B. auch auf Vertriebsgesellschaften, sieht der BVK den gemachten Änderungsvorschlag grundsätzlich positiv.

Versicherer versuchen zurzeit verstärkt, ihre Geschäftsfelder neu zu ordnen. Auslöser sind zahlreiche neue gesetzliche Vorgaben (z.B. LVRG, IDD) sowie veränderte wirtschaftliche Rahmenbedingungen (Niedrigzinsphase), die auch unmittelbare Auswirkungen auf Versicherungsvermittler haben. Versicherungsvertreter sehen sich letztlich der Situation gegenüber, dass ein Versicherer von der Möglichkeit Gebrauch macht, Sparten einzustellen, einzelne Sparten auszulagern oder zu verkaufen oder möglicherweise den ganzen Vertrieb auszulagern. Nicht zuletzt vor dem Hintergrund geänderter Solvabilitätsregeln (Solvency II) und der nationalen Umsetzung der Richtlinie bilden risikobasierte Solvabilitätsvorschriften für die Eigenmittelausstattung der Versicherungsunternehmen qualitative Anforderungen an das Risikomanagement von Versicherungsunternehmen ab. Die damit einhergehende Stärkung der Eigenmittel des Versicherers dienen auch dazu, in den vorgenannten Fallgestaltungen (Ausgliederung des Vertriebs etc.) mögliche Rechte und Ansprüche von Versicherungsvermittlern (Versicherungsvertretern) zu schützen und zu stärken.

Für den Versicherungsmakler geben wir Folgendes zu bedenken:

Nach § 32 Absatz 2 VAG muss ein ausgliederndes Unternehmen hinsichtlich der von der Ausgliederung betroffenen Funktionen und Versicherungstätigkeiten den jederzeitigen Zugriff auf „alle Daten“ durch die Aufsichtsbehörden, die Versicherungsunternehmen und ihre Abschlussprüfer ermöglichen. Zu den ausgegliederten Dienstleistern können auch Makler gehören. Das erscheint uns in keiner Weise angemessen und gerechtfertigt. Denn wenn Versicherte ihre Versicherungsmakler datenschutzrechtlich ermächtigen, bedeutet das noch keinesfalls, dass gleichzeitig andere Dritte ermächtigt sein sollen.

Auch bei der Formulierung der Forderung, dass der Dienstleister mit der Aufsichtsbehörde zusammenarbeitet, stellt sich die Frage, ob diese Regelung bedeutet, dass die BaFin künftig auch direkt als Aufsicht für Versicherungsmakler fungieren wird. Das halten wir aus mittelständischer und berufspolitischer Sicht für verfehlt. Denn die jetzige Aufsicht durch die regionalen Industrie- und Handelskammern hat sich in den letzten Jahren bewährt.

5. A. POG

Seite 7

Aus den Vorgaben zum Produktfreigabeverfahren gemäß Artikel 8 Abs. 2 DVO POG und § 23 Abs.1 c Satz 1 VAG ergibt sich für die Versicherungsunternehmen ausdrücklich eine Informationspflicht über die Versicherungsprodukte gegenüber ihren Vertriebspartnern. Der Vertrieb muss diejenigen Informationen erhalten, die notwendig sind, damit der Vertrieb die ihm obliegenden Beratungs- und Informationspflichten gegenüber dem Kunden (vgl. §§ 1 a, 59 Abs. 1 Satz 2, Satz 3, Abs. 4 Satz 2 VVG) erfüllen kann.

Im Rahmen der dem Versicherungsunternehmen obliegenden Pflicht zur Produktbeobachtung ist es angezeigt, mit dem Vertriebspartner in angemessener Weise Informationspflichten zu vereinbaren.

Durch diese Formulierungen ist leider eine klare Abgrenzung, wie der Vertrieb Informationen erhält, und vor allen Dingen welche Informationen er vom Vertriebspartner erhalten muss, nicht geklärt. Auch der Hinweis, dass mit dem Vertriebspartner in angemessener Weise Informationspflichten zu vereinbaren sind, lässt die Frage offen, wie konkret diese Vereinbarungen sein sollen. Auch vermissen wir eine Klarstellung, was für den Fall gilt, wenn der Vermittler selber Produkte entwickelt.

Daher regen wir auch in diesem Rahmen an, den Berufsstand der Vermittler nicht unverhältnismäßig zu belasten, und über diesen Weg kein Einfallstor zu schaffen, welches zu einer Bevormundung durch die Versicherungsunternehmen führt. Das Risiko für die Entwicklung von Produkten darf letztendlich nicht über Informationsdokumentationspflichten auf den Vermittler übertragen werden.

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

Seite 7 ff.

Gemäß § 48 Abs. 2 Satz 1 Nr. 1 dürfen Versicherungsunternehmen mit gewerbsmäßig tätigen Vermittlern, die nach § 34 d Abs. 7 Satz 1 Nr. 1 GewO nicht der Erlaubnispflicht unterliegen („gebundene Vermittler“), nur dann zusammenarbeiten, wenn die Versicherer sicherstellen, dass diese zuverlässig sind, in geordneten Vermögensverhältnissen leben und über

die zur Vermittlung der jeweiligen Versicherung angemessene Qualifikation verfügen und sich regelmäßig fortbilden.

Mit der vorgeschlagenen Änderung werden letztlich die Vorgaben des Artikel 10 Abs. 1 bis 3 und 8 der IDD-Richtlinie umgesetzt. Qualifikationsanforderungen bestehen jetzt auch für Angestellte der Versicherer und maßgeblich am Vertrieb Beteiligte. Die Pflichten sollen hier den Pflichten für Vermittler mit Erlaubnis entsprechen, allerdings im Rahmen einer „angemessenen Qualifikation“.

Im Hinblick auf die dort angesprochenen Fortbildungsmaßnahmen weisen wir auf unsere Stellungnahme zum Entwurf der Versicherungsvermittlungsverordnung (im Folgenden: Verordnung) hin, die wir beifügen.

Nach § 7 Abs. 1 der Verordnung müssen die zur Weiterbildung Verpflichteten den Nachweis erbringen, dass sie ihre berufliche Handlungsfähigkeit erhalten, anpassen oder erweitern. Die Weiterbildung muss der Komplexität der Tätigkeiten des Verpflichteten entsprechen und die Aufrechterhaltung eines angemessenen Leistungsniveaus gewährleisten. Die inhaltlichen Anforderungen an die Weiterbildung sind an den Vorgaben der Anlage 1 (der Verordnung) auszurichten.

Viele Vermittler und deren Beschäftigte nehmen bereits an der freiwilligen Weiterbildungsinitiative „*gut beraten*“ teil.

Die hohe Akzeptanz dieser freiwilligen Initiative werten die Träger – sieben Branchenverbände und die Gewerkschaft ver.di – als bedeutenden Meilenstein auf dem Weg zur Stärkung der Professionalität des Berufsstandes. Die Einrichtung von Weiterbildungskonten ist für Versicherungsvermittler attraktiv und der erneute Zuwachs bei den Weiterbildungskonten im III. Quartal 2017 bestätigt eindrucksvoll die Professionalität. Rund 130.000 Weiterbildungskonten wurden bis Ende September 2017 in der *gut beraten*-Weiterbildungsdatenbank registriert.

Bis zum 30. September 2017 sind rund 14.400.000 Weiterbildungspunkte von Versicherungsvermittlern in der Weiterbildungsdatenbank erfasst und dokumentiert. Seit April 2014, dem Start der Branchen-Initiative, summieren sich im Schnitt 111 erarbeitete Weiterbildungspunkte pro Versicherungsvermittler. Dies entspricht ca. 83 Stunden. In diesem Zeitraum haben die Versicherungsvermittler etwa 10,5 Arbeitstage in ihre Weiterbildung inves-

tiert. Dies dokumentiert, dass die teilnehmenden Vermittler ihre Fach- und Beratungskompetenz sehr ernst nehmen.

Im Hinblick auf die Teilnahme an Weiterbildungsmaßnahmen müssen diese von Versicherungsvermittlern dokumentiert werden. Entsprechende Nachweise (Teilnahmebescheinigungen etc.) sind aufzubewahren.

Hierdurch soll den zuständigen Behörden die Möglichkeit gegeben werden, im Einzelfall die Erklärung des Verpflichteten zu überprüfen. Im Rahmen dieser Überprüfung halten wir eine anlassbezogene Anforderung durch die entsprechenden Behörden für ausreichend. Im Rahmen der Initiative „*gut beraten*“ werden bereits jetzt Maßnahmen durchgeführt, in denen die Weiterbildungsmaßnahmen dokumentiert werden. Einen darüber hinausgehenden weiteren Regelungsbedarf sehen wir daher nicht. In diesem Zusammenhang begrüßen wir es, dass dieses Vorgehen dem geltenden System für die Sicherstellung der Weiterbildungsmaßnahmen entspricht und sich bewährt hat.

Nach § 7 Abs. 2 der Verordnung haben die zur Weiterbildung verpflichteten Gewerbetreibenden nach § 34 d Abs. 9 Satz 2 der Gewerbeordnung Nachweise zu sammeln über Weiterbildungsmaßnahmen, an denen sie und ihre zur Weiterbildung verpflichteten Beschäftigten teilgenommen haben.

Eine in diesem Zusammenhang zu erbringende Lernerfolgskontrolle kann je nach Art und Weise der Weiterbildungsmaßnahme zu unnötig hohen Hürden bei der Kontrolle der Maßnahmen führen. Im Hinblick auf Online-gestützte Weiterbildungsmaßnahmen können im Rahmen technischer Umsetzungsmöglichkeiten leicht – z.B. am Ende eines Webinars – Fragen implementiert werden, die eine Kontrolle gewährleisten. Hierbei hat sich der bereits bei der freiwilligen Initiative „*gut beraten*“ nach den Anrechnungsregeln vorgesehene Multiple-Choice-Test bei e-learning-Programmen bewährt. Im Hinblick auf interne Weiterbildungsmaßnahmen bei Versicherungsvermittlern selbst könnten solche Maßnahmen allerdings in keinem sinnvollen Verhältnis zum Schulungsaufwand stehen.

Bei Weiterbildungsmaßnahmen im Rahmen einer Präsenzveranstaltung halten wir Lernerfolgskontrollen für schwer umsetzbar und eher nicht möglich. Allein unter dem Gesichtspunkt der längeren Dauer einer solchen Veranstaltung würde ein zusätzlicher „Lernkontrollaufwand“ mit erheblichem Aufwand verbunden sein und die zur Weiterbildung Verpflichteten könnten sich mit einem Aufwand konfrontiert sehen, der in keinem Verhältnis zur Weiterbil-

dungsmaßnahme selbst steht. Solche Lernerfolgskontrollen halten wir daher für schwer durchsetzbar und mit dem Grundgedanken einer effizienten Weiterbildung, die praxisnahe Lösungen anbietet, nicht vereinbar.

Soweit die inhaltlichen Anforderungen an die Sachkundeprüfung an den Vorgaben der Anlage 1 auszurichten sind (§ 2 Abs. 3 Satz 2 der Verordnung), weisen wir darauf hin, dass über die dort genannten inhaltlichen Anforderungen an die Sachkundeprüfung bei Weiterbildungsmaßnahmen hinaus weitere inhaltliche Ausgestaltungen denkbar sind. Dies ergibt sich nicht zuletzt nach unserer Einschätzung aus Anlage 4 (zu § 7 Abs. 2) bei der dort genannten Erklärung über die Erfüllung der Weiterbildungsverpflichtung für das entsprechende Jahr. Hier sind nach unserer Einschätzung bei der Bezeichnung der Weiterbildungsmaßnahme daher auch weitere Inhalte möglich, die z.B. auch Maßnahmen nicht nur im Bereich der Privatkunden beinhalten, sondern auch das Gewerbekunden-Geschäft berücksichtigen können. Eine Beschränkung auf die in Anlage 1 genannten Inhalte sollte daher bei Weiterbildungsmaßnahmen nicht erfolgen. Darüber hinausgehende Weiterbildungsmaßnahmen sollten ermöglicht werden, die inhaltlichen Anforderungen sollten breit gefasst sein. Die Weiterbildung muss darauf ausgerichtet sein, die Fach- und Beratungskompetenz zu erhalten und / oder zu erweitern.

7. B. I. 1. e) Ventil-Lösung: Neufassung des Satzes 3 **Seiten 13 und 14**

„Das nach § 34 d Abs. 10 Satz 3 GewO die Haftung übernehmende Versicherungsunternehmen sollte deshalb sicherstellen, dass eine Begrenzung seiner Haftung erfolgt.“

Im Rahmen dieser Formulierung erfolgt eine Abstufung in der Verantwortung des Versicherungsunternehmens, da es im Gegensatz zur alten Regelung nicht mehr die Haftung sicherstellen muss, sondern nur noch „sollte“, wobei damit nicht die Frage geklärt ist, wie dies in der Praxis zu handhaben ist. Gleichzeitig erfolgt durch die Formulierung, dass eine Begrenzung seiner Haftung nicht nur mehr im Innenverhältnis erfolgen muss, eine Ausweitung der Haftung. Es wäre wünschenswert, hier eine klare Formulierung für die Versicherungsunternehmen zu finden, damit gerade auch für den Praxisbereich der Ventil-Lösung für den Versicherungsvermittler eine handhabbare Lösung gegeben ist. Auf keinen Fall sollte es zu einer Risikoverlagerung auf den Versicherungsvermittler kommen.

8. B. I. 3. Laufende Aufsicht über die Vermittler

Seite 13

Hier insbesondere die Regelung im letzten Absatz, die wie folgt formuliert ist:

„Im Rahmen der rechtlichen Möglichkeiten könnte auch daran gedacht werden, im Vermittlervertrag vorzusehen, dass der Vermittler bestimmte ihm bekannt werdende Umstände dem Versicherer anzuzeigen hat, die die Zulässigkeit der Zusammenarbeit berühren könnte. Im Hinblick auf Fälle einer Gewerbeuntersagung (§ 35 Gewerbeordnung) sollte die Löschliste regelmäßig beachtet werden (Vergleiche § 11 a Abs. 3 Gewerbeordnung)“.

Leider ist diese Formulierung sehr unbestimmt gefasst. So wird nicht klar formuliert, welche Möglichkeiten denn im Vermittlervertrag geregelt werden können, und an welche konkreten Fälle hier die BaFin gedacht hat.

Auch kann die Informationspflicht nicht dazu führen, sich selber anzuzeigen. Hierdurch würde unserer Ansicht nach der Grundsatz „Nemo tenetur“ verletzt, der genau dieses verbietet.

Kommt es zu vertraglichen Pflichtverletzungen, so bleibt den Vertragspartnern immer die Möglichkeit, den Vertrag zu kündigen bzw. aufzuheben. Eine Einwirkungsmöglichkeit der BaFin in das Vertragsverhältnis zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittler birgt die Gefahr des Eingriffes in die Privatautonomie der Vertragsparteien.

9. B. I. 4. Beendigung der Zusammenarbeit

Seite 14

Neu formuliert wurde der Zeitpunkt, bis wann die Löschung zu veranlassen ist, nämlich spätestens zum Ablauf der Kündigungsfrist. Wir begrüßen diese redaktionelle Klarstellung, da nunmehr für die Vertragsparteien eine klare Regelung gefasst wurde.

10. B. III. 3. Makler und Rechtsdienstleistungsgesetz

Seite 16

Die vorliegenden Ausführungen unter Abschnitt B. III. 3. stellen eine Ausweitung der aufsichtsrechtlichen Hinweise auf Versicherungsmakler und deren Berufsbild und berufliche Verpflichtungen dar. Hier stellt sich die grundsätzliche Frage, ob sich die BaFin hierzu überhaupt äußern muss. Wenn sie dies für notwendig hält, wie bereits im Februar 2017 geschehen (siehe BaFin-Journal vom Februar 2017, S. 19 ff.), wäre es zu begrüßen, wenn die aufsichtsrechtlichen Hinweise der Rechtssicherheit in der Branche dienen würden. Unserer Einschätzung nach könnte dieses Ziel mit einer leichten Änderung des Textes besser erreicht werden, als mit der vorliegenden Formulierung.

In der angesprochenen Veröffentlichung aus dem Jahr 2017 formulierte die BaFin – ebenfalls unter Bezugnahme auf das Urteil des BGH vom 14.1.2016, I ZR 107/14 – wie folgt:

„Auch fällt nicht nur die Schadenregulierung als solche, sondern in der Regel auch die Schadenbearbeitung im Sinne einer Aufbereitung des Versicherungsfalls in den Anwendungsbereich des RDG, wenn die Entscheidung über das Ob und das Wie der Regulierung beim Versicherungsunternehmen verbleibt. Es wird daher kein gangbarer Weg sein, lediglich die Schadenregulierungsvollmacht zu widerrufen und die Schadenbearbeitung im Auftrag des Versicherungsunternehmens beim Versicherungsmakler zu belassen.

.... Beabsichtigt ein Versicherungsunternehmen, ein bislang als Versicherungsmakler tätiges Unternehmen weiterhin mit der Schadenregulierung zu beauftragen, so müsste das Unternehmen seinen Status als Versicherungsmakler aufgeben und den Status eines Versicherungsvertreters annehmen, um einen Verstoß gegen das RDG zu vermeiden.

Das Urteil des BGH hat zwar die Tätigkeit der Schadenregulierung zum Gegenstand, gilt jedoch auch für andere Tätigkeiten von Versicherungsmaklern für Versicherungsunternehmen, die sich nach Maßgabe des Urteils als Rechtsdienstleistung darstellen. So weiß die BaFin von Verträgen, die über die Schadenbearbeitung hinaus weitere Dienstleistungen vorsehen, etwa die Risikoprüfung, die Antragannahme und die Bestandsverwaltung.“

Die Ausführungen der BaFin im Hinblick auf schadensregulierende Tätigkeiten von Versicherungsmaklern für Versicherungsunternehmen, die zu Interessenkonflikten führen, sind im Lichte der BGH-Entscheidung nachvollziehbar. Für Unsicherheiten in der Branche hatte allerdings die weitergehende Schlussfolgerung gesorgt. Es stellte sich die Frage, ob auch die

Schadensbearbeitung, die Risikoprüfung, die Antragsannahme und die Bestandsverwaltung als unzulässig anzusehen sein sollen, und zwar auch dann, wenn die Tätigkeit mit dem gesetzlichen Leitbild des Versicherungsmaklers vereinbar ist und von einem möglichen Interessenkonflikt nicht die Rede sein kann.

Unserer Einschätzung nach kann die vorliegende Formulierung leider die aufgetretenen Spekulationen nicht beenden und somit nicht für die notwendige Rechtssicherheit sorgen. Der Aspekt des eventuellen Interessenkonfliktes hat unserer Meinung nach im Vordergrund zu stehen.

Der bereits erwähnten, und auch in dem vorliegenden Entwurf zitierten, BGH-Entscheidung ist zu entnehmen:

„Zu den Aufgaben des Versicherungsmaklers gegenüber dem Versicherungsnehmer gehört es, den Versicherungsvertrag nach Abschluss weiter zu betreuen, indem er den Vertrag ungefragt auf etwaigen Anpassungsbedarf sowie Verlängerungen hin überprüft und den Versicherungsnehmer rechtzeitig darauf hinweist, den Zahlungsverkehr fördert, im Schadensfall den Versicherungsnehmer sachkundig berät, für sachgerechte Schadensanzeigen sorgt und bei der Schadensregulierung die Interessen des Versicherungsmaklers wahrnimmt. Der Versicherungsmakler ist danach Sachwalter des (zukünftigen) Versicherungsnehmers und steht „im Lager des Kunden“ und nicht des Versicherers ...“.

Hier hatte das Gericht ausdrücklich lediglich die Tätigkeit der Schadensregulierung von Versicherungsmaklern im Auftrag des Versicherers wegen der Unvereinbarkeit mit dem Maklerstatus und wegen des möglichen Interessenkonfliktes abgelehnt und ist zu dem Ergebnis gekommen, dass die beklagte Maklerin mit der fraglichen Schadensregulierung daher eine gemäß § 3 RDG erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistung im Sinne von § 2 Abs. 1 RDG ohne die erforderliche Erlaubnis erbracht hatte. Die im Rahmen der Sachwalterstellung von einem Versicherungsmakler einem Versicherungsnehmer gegenüber zu leistenden Pflichten wurden seitens des BGH unter Bezugnahme auf das RDG nicht neu bewertet.

Der BVK hatte die Ausführungen des Gerichts sowohl unter Rechtssicherheits- als auch unter Compliance-Gesichtspunkten als eine richtungweisende Entscheidung bewertet. Der Verband hat sich stets für eine klare Umschreibung und Abgrenzung der Berufsbilder der Versicherungsmakler und der Versicherungsvertreter ausgesprochen.

Unter Berücksichtigung der genannten Aspekte halten wir im Hinblick auf den Abschnitt B. III. 3., Abs. 2 eine geringfügige, aber unserer Ansicht nach der Rechtssicherheit dienende, Änderung für angebracht.

Der Vorschlag des BVK:

„Bei einer gleichzeitigen Beauftragung des Maklers als Dienstleister durch das Versicherungsunternehmen sind bei Tätigkeiten, die zu Interessenkonflikten führen können, die Vorgaben des § 4 RDG (Rechtsdienstleistungsgesetz) zu beachten (vgl. auch BGH, Urteil vom 14.01.2016, I ZR 107/14).“

11. B. IV 3. AVAD-Verfahren

Seite 19

Die bereits 1949 geschaffene Auskunftsstelle über Versicherungs-/Bauspar-kassenaußendienst- und Versicherungsmakler in Deutschland e.V. (AVAD), der der BVK neben dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), dem Berufsbildungswerk der Deutschen Versicherungswirtschaft (BWV) und anderen Vermittlerverbänden als Mitglied angehört, sichert das Ziel, dass nur vertrauenswürdige Personen Versicherungs-/Bauspar- und sonstige Finanzdienstleistungsprodukte vermitteln. Dies geschieht in der Form einer Auskunftsstelle, bei der die seitens der Unternehmen gemeldeten Vermittler registriert werden. Sie dient als Gütezeichen in der Versicherungs- und Bausparvermittlung im Dienst des Verbrauchers und hat Vorbildfunktion für die deutsche Wirtschaft. Das Vermittlerregister bei der AVAD dient den Versicherungsunternehmen und zeigt ihnen an, welche Bindungen der Vermittler zu den einzelnen Versicherungsunternehmen bestehen bzw. beendet wurden. Auch können sie im Rahmen ihres Satzungsrechts Gründe der Beendigung der Vertragsverhältnisse zwischen Vermittler und Versicherer benennen.

Der BVK begrüßt die Ergänzungen/Änderungen im BaFin-Vermittlerrundschreiben. Die Einschränkung im ersten Halbsatz – „soweit derartige Informationen typischerweise von der AVAD vorgehalten werden“ – enthält eine einschränkende Klarstellung dahingehend, dass eben nur Vermittler/vertriebsspezifische Informationen von der AVAD vorgehalten werden.

Ebenso zu begrüßen ist der letzte ergänzte Satz „dabei ist auch zu erwähnen, ob ein eventueller Negativsaldo streitig ist“. Der Zusatz im Vermittlerrundschreiben der BaFin manifestiert die gelebte Praxis dahingehend, dass sofort ersichtlich ist, ob ein eingetragener Nega-

tivsaldo vom Vermittler bestritten bzw. bereits widerlegt wurde. Dies hat für den Vermittler große praktische Auswirkung, da diese Tatsache Auswirkungen haben kann auf den Beginn einer Tätigkeit bei einem neuen Versicherungsunternehmen. Im Übrigen ist der Zusatz auch aus datenschutzrechtlichen Gründen geboten.

12. B. IV. 4. Regelung für die Zusammenarbeit mit allen Arten von Vermittlern **Arbeitsanweisung, Vollmacht und weitere Hinweise zur Geschäftsorganisation** **Seiten 19 und 20**

Unter Punkt 4 „Arbeitsanweisungen, Vollmachten und weitere Hinweise zur Geschäftsorganisation“ werden Änderungen gemäß § 48 Abs. 2 a VAG eingeführt. Zunächst begrüßen wir die redaktionelle Klarstellung dahingehend, dass die geeigneten Maßnahmen der Geschäftsorganisation auf die gesetzlichen Anforderungen an den Versicherungsvertrieb gemäß § 48 Abs. 1 und 2 VAG bezogen sind.

Soweit es um die Einrichtung einer Funktion (zur Überwachung der Geschäftsorganisation) gemäß § 48 Abs. 2 VAG geht, führt die BaFin aus:

„Soweit das Gesetz in § 48 Abs. 2a S. 2 VAG die Einrichtung einer Funktion vorsieht, die die ordnungsgemäße Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben sicherstellen soll, reicht es nach Auffassung der BaFin aus, auf einer Ebene unterhalb des Vorstands des Versicherungsunternehmens eine verantwortliche Person zu benennen, die diese Funktion wahrnimmt, sofern die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Ausgliederung beachtet werden. Es kann sich je nach den Umständen des Einzelfalles um eine andere Schlüsselaufgabe im Sinne von § 24 VAG handeln. Eine Ausgliederung der Funktion ist möglich, sofern die aufsichtsrechtlichen Anforderungen an die Ausgliederung (u. a. § 32 VAG) beachtet werden.“

Auch hier begrüßen wir zunächst die Klarstellung, wo diese Funktion innerhalb des Versicherungsunternehmens organisatorisch eingegliedert ist. Wir geben jedoch an dieser Stelle zu bedenken, dass die eingesetzten Funktionen – wie immer sie in der Praxis aussehen mögen – zu keiner Bevormundung des selbständigen Vermittlers führen dürfen. Auch muss die praktische Umsetzung der Tätigkeit des Versicherungsvermittlers als selbständiger Beruf weiterhin gewahrt bleiben.

13. B. IV. 5. Mitwirkung von Angestellten beim Versicherungsvertrieb

Seiten 21 und 22

Gewerbetreibende nach § 34 d Abs. 1, 2, 6 und 7 Satz 1 Nr. 1 GewO dürfen unmittelbar bei der Vermittlung oder Beratung mitwirkende Personen nur beschäftigen, wenn die Voraussetzungen nach § 34 d Abs. 9 GewO erfüllt sind.

Soweit die BaFin es hier für erforderlich hält, dass die Versicherungsunternehmen durch entsprechende Klauseln in ihren Verträgen mit Vertriebspartnern – mit Ausnahme von Versicherungsmaklern und -beratern – durch stichprobenartige Prüfungen dafür Sorge tragen, dass die vorgenannten Regeln eingehalten werden, begegnet diese Formulierung grundsätzlichen Bedenken. Eine derart weitgehende Kontrollfunktion der Versicherungsunternehmen lehnen wir ab. Auf gar keinen Fall darf durch eine Überstrapazierung der stichprobenartigen Prüfungen eine flächendeckende „Überwachung“ und ein Eingriff in die Privatautonomie stattfinden. Ebenso wenig dürfen die stichprobenartigen Prüfungen dazu führen, dass durch überzogene Klauseln in den Verträgen mit den Vertriebspartnern und insbesondere in den Agenturverträgen Sanktionen formuliert werden, die nichts mit der Stellung eines selbständigen Versicherungsvermittlers zu tun haben.

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

Seite 24 ff.

Der BVK begrüßt ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbots. Dafür hatte er sich stets in der Vergangenheit eingesetzt. Sofern aufgeführt wird, dass die Vorschrift des 48 b VAG verhindern solle, dass es durch Sondervergütungen, vor allem durch Provisionsabgaben, zu vorschnellen Abschlüssen von Versicherungsverträgen komme, ist zu ergänzen, dass ein Wegfall dieses Verbots zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führt und all diejenigen begünstigt, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf die Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen insbesondere alle Privatkunden. Darüber hinaus hat sich dieses Verbot über viele Jahrzehnte bewährt und dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschen Anreizen zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet werden, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt wird.

Bezüglich der in § 48 b Abs. 2 VAG vorgesehenen Geringwertigkeitsklausel, die nach dem Gesetzeswortlaut nur bei der Anbahnung oder anlässlich eines Vertragsabschlusses gilt, haben wir keine Bedenken. Wir sprechen uns dafür aus, das Provisionsabgabeverbot entsprechend zu sanktionieren und begrüßen, dass in der Gesetzesbegründung festgehalten ist, dass es sich um eine Marktverhaltensregel im Sinne des UWG handelt. Bezüglich der praktischen Durchsetzung ist es aus unserer Sicht notwendig, die IHKn mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Verbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch prüft und bei Verletzungen entsprechend geahndet werden kann.

Bezüglich der weiteren Ausnahme nach § 48 b Abs. 4 Satz 1 VAG, wonach das Provisionsabgabeverbot keine Anwendung finden soll, soweit die Sondervergütung zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrages verwendet wird, begrüßen wir die Konkretisierungen im Vermittlerrundschreiben.

Auf Seite 26 des Vermittlerrundschreibens heißt es: *„Aus Sicht der BaFin unzulässig sind auch Ermäßigungen auf andere Versicherungsverträge, z. B. bei Abschluss eines Versicherungsvertrags erhält der Kunde nicht für den gerade abgeschlossenen Vertrag, sondern für einen anderen, bereits bei der Versicherungsgesellschaft bestehenden Versicherungsvertrag eine Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung (Bündel- oder Bestandskundenrabatte).*

Nach unserer Auffassung handelt es sich bei diesen sog. „Bündel- oder Bestandskundenrabatten“ nicht um einen Fall des Provisionsabgabeverbots. Seit der Deregulierung 1994 haben wir die Tarifierungsfreiheit. Preise und Leistungen sind der BaFin nicht mehr zur Genehmigung vorzulegen. Im Rahmen dieses Aufsichtsregimes muss es auch, um die Konformität des deutschen VAG zur europäischen Regelung zu erhalten, möglich sein, dass ein Versicherer aus strategischen Gründen einem Bestandskunden einen Rabatt einräumt. Dieses Recht muss sowohl für den bestehenden Vertrag als auch für einen Neuvertrag gelten dürfen. Hier wird keine Provision an den Kunden weitergegeben. Diese Tarifierungsfreiheiten haben wir auch in anderen Lebensbereichen, wo Produkte und Dienstleistungen angeboten und verkauft werden. Aus unserer Sicht ist daher von einem Missbrauchstatbestand, wie ihn das klassische Provisionsabgabeverbot verhindern möchte, nicht die Rede. Das Gegenteil ist der Fall. Am Ende profitiert der Kunde und wird deswegen auch nicht den schnellen Abschluss der Qualität des Produkts vorziehen. Wir würden es daher begrüßen, wenn es weiter möglich sein kann, dass Bündel- und Bestandskundenrabatte legal möglich sind. Etwas anderes stellen sicherlich sog. „Lockangebote“ für Neukunden bzw. Benachteiligung von Altkunden, indem keine Umstellungsmöglichkeiten angeboten werden, dar.

Außerdem gibt es Sondertarife, die über Gruppenvereinbarung laufen oder solche, bei denen, aufgrund der Höhe des Beitrags, ein Sondertarif angewendet werden kann. Diese Gruppensondertarife sind durchaus üblich. Bei der Kapitalversicherung führen diese Tarife, die auf einer bestimmten Versicherungs- oder Beitragssumme angeboten werden dazu, dass der Kunde mit weniger Kosten belastet wird und der Vermittler geringere Provisionen erhält. Dies fällt unserer Auffassung nach in die Tarifierungshoheit des Unternehmens und sollte nicht als eine Umgehung des Provisionsabgabeverbotes gesehen werden.

15. B. VI. Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern, Durchleitungsgebot

Seite 26 ff.

Zunächst müssen wir feststellen, dass die Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern durch sechs Seiten im neuen Rundschreiben geregelt werden soll. Der Umfang einer derartigen Regulierung erscheint uns für den Berufsstand des Versicherungsberaters und dessen praktische Bedeutung als zu umfangreich.

Inhaltlich ist des Weiteren dieser Regelung im Wesentlichen nur zu entnehmen, welche Rechte der Versicherungsberater hat, es werden aber keinerlei Pflichten des Versicherungsberaters mit umfasst.

Auch erfolgt weiterhin kein Hinweis auf die Anwendbarkeit von Regelungen für den Versicherungsvertrieb. Dies gilt zum einen für die Stornohaftzeitregelung und die Reglementierung der Vergütungshöhe im Bereich der Lebensversicherung als auch die allgemeinen Regelungen zur Stornohaftung im Bereich der allgemeinen Versicherungsvermittlung.

Vor dem Hintergrund der Gleichbehandlung aller Vertriebswege würden wir hier eine Angleichung der Regelung für die Versicherungsvermittler äußerst begrüßen.

Im Übrigen halten wir dies verfassungsrechtlich für bedenklich und werden diese Ungleichbehandlung einer Prüfung zuführen.

16. B. VII. Versicherungsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte

1. Regelungen für alle Versicherungsprodukte

Seite 31 ff.

Soweit in dem Änderungsvorschlag ein Fehlanreiz sich zunächst auch aus der Höhe der Provision für den einzelnen Vertragsabschluss ergeben kann, ist dies u.E. nicht zwingend. Wir möchten in diesem Zusammenhang darauf hinweisen, dass Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen zukünftig zu entfallen hat. Vertriebssteuernde Maßnahmen sind aus Sicht des Kunden nicht zielführend und können auch nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung führen.

Ziel sollte es vielmehr sein, ohne Maßnahmen der Vertriebssteuerung sach- und bedarfsgerecht zu beraten. Dieses ist möglich und steht auch einer leistungsgerechten Vergütung im Rahmen provisionsorientierter Systeme nicht entgegen. Darüber hinaus geben wir zu bedenken, dass allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele im Rahmen der Vergütung ggf. zu einer Verletzung der Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, führen könnte. Es empfiehlt sich daher unserer Ansicht nach, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen und die Gewährung z.B. von Zusatzvergütungen nicht nur von dem Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter qualitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen. Aus der Höhe der gezahlten Provision ist nicht automatisch abzuleiten, dass die Beratung ein bestimmtes Ergebnis im Hinblick auf einen bestimmten Vertragsschluss intendiert.

Im Zusammenhang mit einer „unzulässigen Anreizwirkung“ im Hinblick auf vom Vermittler übernommene Dienstleistungen sind wir der Ansicht, dass dem Wortlaut des § 48 VAG entnommen werden kann, dass der Gesetzgeber die Gewährung einer erfolgsabhängigen Vergütung für nicht zwangsläufig dem Kundeninteresse zuwiderlaufend einstuft und die Gewährung von Zusatzvergütungen bei Erreichen bestimmter quantitativer Ziele jedenfalls dann mit Unsicherheiten behaftet ist, wenn nicht zumindest auch das Erreichen qualitativer Ziele berücksichtigt wird. In diesem Zusammenhang wäre auch zu diskutieren, ob wegfallende Zusatzvergütungen durch die Gewährung einer Dienstleistungsvergütung durch den Versicherer an den Versicherungsvermittler kompensiert werden können. Eine solche Dienstleistungsvergütung könnte sich ggf. daraus ergeben, dass die Umsetzung der IDD in deutsches Recht die Anforderungen an die Beratungsqualität erneut erhöht und diese Anforderungen

vor allen Dingen durch den Versicherungsvermittler zu erfüllen sind. Hierbei ist zu berücksichtigen, dass der Versicherungsvertreter den Versicherungsnehmer nicht nur in Erfüllung seiner ihm selbst obliegenden, sondern auch der dem Versicherer obliegenden Beratungspflichten berät.

In den Änderungsvorschlägen wird ausgeführt, dass die neuen aufsichtsrechtlichen Vorgaben bestehende Vermittlerverträge (einschließlich Courtagevereinbarungen) zwar zivilrechtlich unberührt lassen. Die von der BaFin weiterhin gemachten Ausführungen zu einer „dauerhaft bestehenden Hinwirkungspflicht zur Anpassung bestehender Verträge“ und die damit in Zusammenhang bestehende vorgesehene Pflicht zur Anpassung der mit den Versicherungsvermittlern geschlossenen Verträge an die neuen Vorgaben bei „jeder sich bietenden Gelegenheit“ sehen wir äußerst kritisch und lehnen diese ab.

Ebenso wenig halten wir die zeitnahe Anpassung der Verträge im Rahmen bestehender Anpassungsklauseln für sinnvoll und halten diese für einen unverhältnismäßigen Eingriff in die Tätigkeit der selbständigen Versicherungsvermittler.

§ 48 a VAG stellt grundsätzlich keine Rechtsgrundlage dar, in bestehende Provisionsregelungen im Sinne einer Provisionskürzung mit der Begründung einzugreifen, Art und/oder Höhe der Vergütung stelle eine Gefahr dar, dass der Vermittler nicht mehr im bestmöglichen Interesse des Kunden handle mit der Folge, dass über eine Provisionsanpassungsklausel korrigierend eingegriffen werden muss.

Weder stehen die Provisionen als solche noch die Vorgabe quantitativer Ziele dem bestmöglichen Interesse der Kunden zwingend entgegen. Soweit bereits bestehende vertragliche Beziehungen zu einem Versicherungsvermittler bestehen, sind auch bereits Indizien für die Kundenzufriedenheit und damit mittelbar auch für die Beratungsqualität des Vermittlers vorhanden. Versicherern ist bekannt, ob sich Versicherungsnehmer häufig über Versicherungsvermittler beschweren oder ob z.B. die Stornoquote des Vermittlers übermäßig hoch ist. Es ist daher leicht feststellbar, ob Art und Höhe der Vergütung Fehlanreize bei dem Vermittler gesetzt haben. Ist dies nicht der Fall, besteht auch keine Rechtfertigung, bestehende Provisionsregeln zu ändern, dies nicht zuletzt im Hinblick auf den zwischen Versicherungsvertreter und Versicherer bestehenden Vertrag und auf den Grundsatz von Treu und Glauben. Bei Versicherungsvertretern, die sich in der Vergangenheit gesetzeskonform gezeigt haben, besteht in der Regel auch für die Zukunft keine Befürchtung, dass sich hieran etwas ändern

könnte. Bestehende Provisionsregelungen sind in einem solchen Falle daher auch für die Zukunft nicht zu ändern.

Im Hinblick auf die Ausführungen zu „verbotenen Vertriebsanreizen“ bezogen auf die Anzahl der vermittelten Verträge ist Folgendes festzustellen:

Ein Interessenkonflikt aus erhöhten Provisionen für bestimmte Tarife z.B. innerhalb einer Produktgruppe und/oder Bonifikationen für die Vermittlung bestimmter Stückzahlen ist nicht zwingend erkennbar. Auch wenn die grundsätzliche Struktur, die jeder erfolgsabhängigen Vergütung immanent ist, nach der Wertung des Gesetzgebers nicht automatisch zu einem Interessenkonflikt führt, ist zu berücksichtigen, dass in der Regel mit Zusatzvergütungen/Bonifikationen zusätzliche Anreize geschaffen werden sollen, unter Umständen ein bestimmtes Versicherungsprodukt zu vermitteln.

Die gegen erhöhte Provisionen und Bonifikationen erhobenen Bedenken werden unter anderem auch mit Fehlanreizen im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Finanzanlageprodukten gerechtfertigt. Überzeugend ist dies nach unserer Einschätzung jedoch nicht, weil dort dem Kunden z.B. Produkte angeboten werden, die einen direkten Marktbezug aufweisen und damit vom Anlageverhalten anderer Kundengruppen abhängig sein können. Versicherer hingegen bieten in der Regel langfristige Produkte an, Garantielemente wirken zugunsten des Kunden. Weder Produkteigenschaften noch die Bedingungen des Erwerbs von Versicherungsanlageprodukten oder sonstigen Versicherungen sind vom Verhalten anderer Kunden abhängig, insbesondere ist deren Kaufverhalten irrelevant. Eine hohe Nachfrage nach einem Versicherungsprodukt hat keine unmittelbaren oder mittelbaren Auswirkungen auf dessen Preis oder das Produktangebot.

Hinzu kommt der Gesichtspunkt, dass Zusatzvergütungen, die allein an die Erreichung quantitativer Ziele anknüpfen, auch im Hinblick auf die Ausführungen der EIOPA im Rahmen der Technical Advices ebenfalls dann bedenklich sind, wenn der durch die Vergütungshöhe geschaffene Anreiz, gerade dieses bestimmte Versicherungsprodukt zu vermitteln, so hoch ist, dass eine hiervon ausgehende „Sogwirkung“ als überwiegend wahrscheinlich anzusehen ist, dass der Versicherungsvermittler nicht mehr im bestmöglichen Interesse des Kunden handeln wird. Hier wäre die Provision eher ein Vertriebssteuerungsinstrument. Ob diese Gefahr in Zukunft bei einem bestimmten Provisionsmodell, welches ausschließlich an quantitative Kriterien anknüpft, tatsächlich vorliegt, kann nicht mit letzter Konsequenz festgestellt werden.

Eine solche Feststellung muss aber im Hinblick auf die Formulierung des § 48 a Abs. 1 Satz 2 VAG nicht getroffen werden, wenn schon die Möglichkeit eines Interessenkonfliktes ausreicht. Die Möglichkeit eines Interessenkonfliktes wird man aber für die Zukunft in dem Fall einer sich an reinen quantitativen Zielen orientierenden Provisionsregelung nicht ausschließen können.

Ähnliches dürfte gelten, wenn der Vermittler zwar auch qualitative Kriterien erfüllen muss, diese aber derart leicht zu erfüllen sind, dass sie vernachlässigt werden können, weil sie z.B. ohnehin von einem sorgfältig und gesetzeskonform arbeitenden Vermittler erwartet werden. Soweit sich qualitative Kriterien in Selbstverständlichem erschöpfen, wie z.B. dem sorgfältigen Anfertigen eines Beratungsprotokolls, sind sie im Rahmen der Abdeckung nicht zu berücksichtigen.

Soweit das Risiko einer möglichen Nichtigkeit nicht den gesetzlichen Vorgaben genügender Vergütungsabreden besteht, darf dieses Risiko nicht zu Lasten der Vermittler gehen. So könnte z.B. durch folgende Klausel in den Vermittlerverträgen das Risiko minimiert werden: „Sollten durch gesetzliche Bestimmungen, behördliche Anordnungen, aufsichtsrechtliche Anweisungen oder Anordnungen oder die höchstrichterliche Rechtsprechung festgestellt werden, dass die bestehenden Provisionsregelungen nicht den Anforderungen der IDD (Insurance Distribution Directive) und den damit verbundenen nationalen Umsetzungsgesetzen und Verordnungen entsprechen, wird sich dies nicht nachteilig auf Versicherungsvermittler auswirken. Mögliche finanzielle Einbußen, die Versicherer aufgrund der vorgenannten Auswirkungen tragen müssen, werden nicht auf den Versicherungsvertrieb und die Vermittler abgewälzt.“

Wir behalten uns ausdrücklich vor, zum Thema „Vertriebsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte“ eine weitere Stellungnahme abzugeben.

17. B. VII. 2. Provisionsdeckel in der substitutiven Krankenversicherung

Seite 36

Soweit der Provisionsdeckel bei der Vermittlung substitutiver Krankenversicherungsverträge als Vorbild für mögliche Deckelungen der Provisionen auch im Lebensversicherungsbereich dienen soll, so lehnen wir dies entschieden ab. Ein Provisionsdeckel lehnt der BVK aus grundsätzlichen Erwägungen als Eingriff in die Vergütungssysteme der selbständigen Versi-

cherungsvermittler ab. Ein solcher hätte auch kaum Auswirkung auf die Stabilisierung der entsprechenden Versicherungssparte. Der BVK weist alle Pläne scharf zurück, die einen staatlichen Eingriff auf die Vergütungshöhe vornehmen wollen. Eine solche gesetzliche Festlegung würde einer sozialen Marktwirtschaft widersprechen, in der sich die Preise für Dienstleistungen nach Angebot und Nachfrage bilden. Eine Provisionsbegrenzung stellt nach dem Selbstverständnis des BVK einen tiefen und nicht hinnehmbaren Eingriff in die Grundrechte der freien Versicherungsvermittler dar.

18. B. VII. 3. Sonderregelung für Versicherungsanlageprodukte

Seite 36 ff.

In den folgenden Seiten nimmt die BaFin ausführlich Bezug zu § 48 a VAG sowie der Durchführungsverordnung zu den Versicherungsanlageprodukten. Im Wesentlichen handelt es sich hier um eine textliche Wiedergabe des § 48 a VAG, sowie der Durchführungsverordnung. Insofern ist eine Inbezugnahme in dem Rundschreiben eigentlich obsolet. Ein Hinweis auf die entsprechenden §§ wäre hier sicherlich ausreichend.

Bonn, den 21.02.2018

Bundesverband

Deutscher Versicherungskaufleute e.V.