

Berlin, den 10. Dezember 2014

**Positionspapier:
Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD2) -
Verbraucheranliegen im Trilog angemessen
berücksichtigen**

Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. – vzbv
Geschäftsbereich Verbraucherpolitik – Team Finanzen

Markgrafenstr. 66
10969 Berlin
Tel.: 030 / 25 800 309

fdl@vzbv.de
www.vzbv.de

Einleitung

Wichtigstes Ziel der Revision der Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD2) ist - zur Vermeidung von Aufsichtsarbitragen - die Schaffung einheitlicher Rahmenbedingungen im Vertrieb von Versicherungen. Als Folge daraus würde das Niveau des Verbraucherschutzes dann nicht mehr vom Vertriebsweg abhängen. Nebenberufliche Vermittler, Ausschließlichkeitsvermittler, Makler, Direktvertrieb und Versicherungsprodukte aus dem europäischen Ausland unterlägen so endlich denselben Vorgaben. Die diskutierten Vorschläge von Kommission, Parlament und Rat werden diesem Ziel aber jeweils nur in Teilstücken gerecht. Vielmehr wäre es dafür erforderlich, an jedem Point of Sale - unter Beachtung der Verhältnismäßigkeit - bestimmte Mindestanforderungen vorzuschreiben. Dies betrifft die Grundqualifikation und Fortbildung, die Offenlegung des Status der Handelnden, den fairen, ehrlichen und professionellen Umgang mit den Kunden und die Durchführung einer Risikoanalyse (auch im Direktvertrieb).

Nachdem der Rat der Europäischen Union seinen gemeinsamen Standpunkt veröffentlicht hat, möchte sich der Verbraucherzentrale Bundesverband (vzbv) für die nun anstehenden Verhandlungen im Trilog für folgende Punkte einsetzen:

1. Kleine Versicherungen (Small Insurances) voll miteinbeziehen

Der Versicherungsschutz sogenannter Small Insurances wie Diebstahl-, Reparatur- oder Reiseversicherungen enthält häufig zahlreiche Ausnahmen, so dass tatsächlich nicht der angenommene Versicherungsschutz aufgebaut wird. Hierüber wird der Kunde jedoch in aller Regel nicht vom Vermittler aufgeklärt. Dies liegt zum einen an der mangelnden Qualifikation des fachfremden Vermittlers, die Vertragsbedingungen angemessen zu erläutern und zum anderen findet in den meisten Fällen bestenfalls nur eine kurze mündliche und unvollständige Beratung statt. Fragen nach bereits bestehendem Versicherungsschutz oder Risikoverhalten entfallen meistens.

Der Vermittler unterliegt zudem durch hohe Provisionen einem klaren Interessenkonflikt, den Verbraucher gerade nicht seinen Bedürfnissen entsprechend zu beraten, sondern ein rein Absatz förderndes Verkaufsgespräch zu führen. Da dem Kunden, der den Abschluss meistens nicht geplant hat, keine Vergleichsmöglichkeiten vorliegen, entsteht hier ein klar unfairer Verkaufskontext, bei dem er sich auf dem Vermittler verlassen muss.

Der vzbv begrüßt daher den Vorschlag des Rates, der zumindest die Versicherungsunternehmen in die Pflicht nehmen will, wenn der Vertrieb von Small Insurances über nebenberufliche Vermittler abgewickelt wird. Sie müssen transparent und stets im besten Interesse des Kunden handeln, während die Vergütungsstruktur keine Fehlanreize setzen darf. Dem Kunden muss Zugang zu allen relevanten Informationen ermöglicht werden – zum Beispiel ob gemeinsam angebotene Produkte auch einzeln erhältlich sind. Die Vorschläge von Kommission und Parlament haben den Vertrieb von Small Insurances hingegen weitgehend von IMD2 ausgeklammert, so dass der vzbv sich deutlich dafür ausspricht, die Ratsposition aufzunehmen.

Der vzbv empfiehlt, dass im Trilog der Vorschlag des Rates der Europäischen Union zum Anwendungsbereich bezüglich Small Insurances in Artikel 1 für die Vermittlerrichtlinie übernommen wird.

2. Überprüfung der Eintragungsvoraussetzung auch für nebenberufliche Vermittler beibehalten

Die ursprünglich noch im Kommissions- und Parlamentsentwurf in Artikel 4 angeordnete Möglichkeit, dass Mitgliedsstaaten Untervermittler, die unter einem registrierten Vermittler arbeiten, von der Überprüfung der Eintragungsvoraussetzung befreien können, wird richtigerweise vom Rat nicht vorgesehen.

Anderenfalls wäre allein der Obervermittler für die Richtigkeit der Voraussetzungen verantwortlich. Dieses Verhältnis erzeugt jedoch einen ernsthaften Interessenkonflikt.

Insbesondere nach dem Schneeballprinzip aufgebaute Strukturvertriebe würden von einer solchen Regelung enorm profitieren. Hier hat jeder Vermittler den Anreiz und die Vorgabe, möglichst viele – meist nebenberufliche – Untervermittler zu akquirieren, die diesen zugeordnet sind, um einen Teil von deren Courtagen einzubehalten und um schließlich selber in der Pyramide aufzusteigen. Das Ziel in einem solchen System besteht also darin, permanent neue Untervermittler anzuwerben, um an deren Umsätzen zu partizipieren. Wenn die Überprüfung der Eintragungsvoraussetzung allein dem Obervermittler obliegt, bestehen erhebliche Interessenkonflikte, unzureichende Qualifikationen zu akzeptieren, die sich am Ende auf eine unzureichende Beratungsqualität durchschlagen. Vor diesem Hintergrund darf es keine Möglichkeit zur Befreiung der von der Überprüfung der Eintragungsvoraussetzung geben.

Jeder Vermittler muss eine eigene Zulassung erlangen, so wie dies mit den Änderungen in Artikel 3 und der Streichung von Artikel 4 im Ratsstandpunkt, welchen der vzbv an dieser Stelle unterstützt, vorgesehen ist..

3. Interessenkonflikten zuvorkommen – Provisionsoffenlegung für alle Versicherungsarten einführen

Der ursprünglich im Kommissionvorschlag enthaltene Artikel 17, welcher die Interessenkonflikte im Vertrieb unter anderem durch die vorgeschriebene Offenlegung der Provisionszahlungen auf Euro und Cent entkräften sollte, wird vom Parlament und Rat nicht vorgesehen. Es ist vom Rat zwar durch die partielle MiFID2-Konvergenz in Artikel 24 eine Offenlegung von Provisionen und Zahlungen Dritter enthalten, die beim Erwerb von Versicherungsanlageprodukten gezahlt werden, allerdings ist ein ganzheitlicher Ansatz, der alle Versicherungsprodukte umfasst, die weitaus bessere Lösung.

Die Preisklarheit über Provisionen ist insbesondere deshalb wichtig, weil die Provisions- und Honorarberatung bis heute in keinem funktionierenden Wettbewerb zueinander stehen. Die Provisionsvermittlung erscheint zunächst kostenfrei und gleichzeitig entsteht der Eindruck, eine Beratung auf Honorarbasis sei teuer und

unattraktiv. Denn einem Beratungshonorar in Euro pro Beraterstunde eines Honorarberaters steht ein scheinbar kostenfreies Beratungsgespräch bei einem Vermittler gegenüber. Die mangelnde Preistransparenz bezüglich der Beratungsleistung verhindert einen fairen Wettbewerb hinsichtlich der Vergütungsformen und damit letztlich eine mögliche Entscheidung zugunsten der Honorarberatung.

Der vzbv empfiehlt daher, dem Kommissionsvorschlag in Artikel 17 zu folgen und die verpflichtende Offenlegung der Vergütung beim Vertrieb von allen Versicherungsprodukten umzusetzen. Dafür soll es klare Preisschilder in Euro und Cent geben. Dem Kunden soll zudem die Berechnungsgrundlage und gegebenenfalls vereinbarte Ziele und Schwellenwerte, von denen die Höhe der Zahlungen abhängt, zugänglich gemacht werden.

4. Schutzregelung zu Querverkäufen

Häufig werden Versicherungsdienstleistungen zusammen mit einer anderen Dienstleistung oder einem anderen Produkt als Teil eines Pakets angeboten oder als Bedingung für eine andere Vereinbarung angesehen. Querverkäufe sind ein Missstand, der immer wieder zu erheblichen Verbraucherproblemen führt. Insbesondere Kreditinstitute haben in der Vergangenheit Druck auf Verbraucher ausgeübt und die Kreditvergabe direkt oder indirekt vom Abschluss zusätzlicher Versicherungsverträge abhängig gemacht, obwohl sie in keinem Zusammenhang mit dem Kreditvertrag stehen. Daher haben wir es sehr begrüßt, dass eine solche zwingende Verknüpfung von zwei unterschiedlichen Rechtsgeschäften (Kopplungsgeschäften) mit dem Kommissionsvorschlag verboten werden sollte.

Zudem regelte der ursprüngliche Entwurf der Kommission, dass soweit Versicherungsdienstleistungen im Zusammenhang mit anderen Dienstleistungen oder Waren angeboten werden (Bündelungsgeschäfte), ein Hinweis darauf, dass die verschiedenen Bestandteile des Bündelungsgeschäfts auch getrennt voneinander angeboten werden, verpflichtend ist. Dies ist für die Entscheidungsfindung des Verbrauchers von essentieller Bedeutung.

Der vzbv empfiehlt daher, den Kommissionsvorschlag im Artikel 21 zu unterstützen, welcher Kopplungsgeschäfte untersagt und Vermittler bei Bündelgeschäften dazu verpflichtet, auf die Möglichkeit des getrennten Erwerbs hinzuweisen.

5. Konvergenz zu MiFID2-Regelungen

Bei den zusätzlichen Anforderungen an den Kundenschutz beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten finden sich im Ratsentwurf nur einzelne Vorgaben wieder, welche sich kongruent zu MiFID2 bewegen. Insbesondere das im Kommissionsvorschlag enthaltene Verbot, sich als unabhängig zu bezeichnen, wenn nur ein beschränkte Produktpalette angeboten wird oder zeitgleich monetäre oder nichtmonetäre Zuwendungen von Dritten erhalten werden, sollte im Trilog übernommen werden. Ebenso sollten die von der Kommission vorgeschlagenen Gebote, stets fair, ehrlich und im besten Interesse des Kunden zu handeln

und entsprechend zu informieren, ein Teil der Vermittlerrichtlinie werden. Im Parlamentsentwurf findet sich hingegen die beste Konvergenz bei Informationspflichten zu Provisionszahlungen, Markt- und Risikoanalyse.

Die geforderte Konvergenz ist deshalb so wichtig, weil im Allfinanzvertrieb kapitalbildende Lebensversicherungen und klassische Anlageprodukte substitutiv verkauft werden. Schon heute ist der Bankvertrieb der stärkste Absatzkanal für Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag. Sollten die Regelungen für die Vermittlung von kapitalbildenden Lebensversicherungen hinter der Regelung zum Vertrieb von Finanzinstrumenten zurück bleiben, wird dies essentielle Wirkungen auf die Vertriebsausrichtung von Allfinanzvertrieben haben. Da sich strengere Vorschriften unmittelbar betriebswirtschaftlich auswirken, wäre eine ökonomisch nachvollziehbare Reaktion, sich auf den weniger regulierten Vertrieb zu konzentrieren. Diese Voreinstellung würde auf den Beratungsprozess durchschlagen, weil dem Verbraucher dann nicht mehr das gesamte Portfolio von Anlageprodukten angeboten wird, sondern primär Anlageprodukte im Versicherungsmantel. Mit dem Hinweis auf die zusätzliche Absicherung von biometrischen Risiken wäre aus formaler Sicht immer eine Rechtfertigung möglich. Dies dient jedoch weder dem produktübergreifenden Wettbewerb noch dem Kundeninteresse, nach dem eine Trennung von Sparen und Risikoabsicherung sinnvoller ist.

Der vzbv fordert daher eine weitestgehende Konvergenz zum Artikel 24 in MiFID2 bezüglich des Kundenschutzes im Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten und plädiert für die Übernahme der Absätze 1, 2, 4, 5, und 6 des Kommissionsvorschlags, 3 des Parlamentsvorschlags sowie 10 und 12 der gemeinsamen Ratsposition der jeweiligen Artikel 24 in den Trilogkompromiss der Vermittlerrichtlinie.