

Position des BVI zum Gesetzesentwurf der Bundesregierung zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb und zur Änderung des Außenwirtschaftsgesetzes, Drs. 18/11627

Der Trend zu mehr Transparenz und besserem Verbraucherschutz im Vertrieb von Anlageprodukten prägt seit einigen Jahren säulenübergreifend die Regulierungsdebatten auf nationaler und europäischer Ebene. Als Vertreter der deutschen Fondsbranche begrüßt der BVI¹ deshalb die Gelegenheit, zum Gesetzesentwurf der Bundesregierung zur Umsetzung der EU-Richtlinie über Versicherungsvertrieb (IDD) Stellung zu nehmen.

Wir möchten uns dabei auf zwei wesentliche Aspekte des Gesetzesentwurfs, zu dem Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot und zur Information über Kosten bei Versicherungsanlageprodukten fokussieren:

Art. 2 Ziffer 7: Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot (§ 48b VAG-E)

§ 48b VAG-E ist ersatzlos zu streichen. Die darin vorgeschlagene Regelung zum Sondervergütungs- und Provisionsabgabeverbot (im Folgenden: Provisionsabgabeverbot) hätte einen erheblichen Rückschritt für den Verbraucherschutz und für die Wettbewerbsneutralität im Vertrieb zur Folge.

Das geplante Provisionsabgabeverbot bedeutet, dass dem am Abschluss eines Versicherungsvertrags interessierten Verbraucher keine Rabatte auf die Vertriebsspanne gewährt werden dürfen. **Zunächst stellt das Verbot also sicher, dass die Produktmargen in vollem Umfang den Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern zugutekommen. Ein Vorteil für den Verbraucher ist aus der geplanten Regelung nicht ersichtlich.** Das Argument, mit der teilweisen Weitergabe der Vorabprovisionen könnten ausgerechnet finanzschwächere Verbraucher dazu verleitet werden, für sie unnütze Versicherungsverträge abzuschließen, überzeugt jedenfalls nicht. Zum einen sollte in diesen Fällen das Modell der Vorabprovisionierung an sich hinterfragt werden und nicht die aus der Weitergabe der Provisionen resultierende Kostensenkung für den Verbraucher. Zum anderen ist es ohne weiteres möglich, die Provisionsabgabe zeitlich zu strecken und etwa eine Rabattierung der vom Verbraucher zu zahlenden Versicherungsprämien für einen bestimmten Zeitraum vorzusehen. Auf diese Weise wären unerwünschte Anreize für Verbraucher leicht zu vermeiden. Auch der Bundesrat spricht sich in seiner Stellungnahme Drs. 74/17 dafür aus, alternative Maßnahmen mit Verbraucherschützender Wirkung zu prüfen.²

Der Hinweis, das Provisionsabgabeverbot sichere die Beratungsqualität, ist nach dem heutigem Verständnis vom Verbraucherschutz nicht haltbar: **Denn der Verbraucher würde im Rahmen der**

¹ Der BVI vertritt die Interessen der deutschen Investmentindustrie. Seine 98 Mitglieder verwalten über 2,8 Billionen Euro in OGAWs, AIFs und Vermögensverwaltungsmandaten. Mit der Interessenvertretung der Mitglieder engagiert sich der BVI für bessere Rahmenbedingungen für die Investmentanleger. Die Mitgliedsgesellschaften des BVI betreuen direkt oder indirekt das Vermögen von rund 50 Millionen Menschen in rund 21 Millionen Haushalten.

² Stellungnahme des Bundesrates vom 10. März 2017, Drs. 74/17 Ziffer 8 c).

Beratung nicht in das für ihn am besten passende Produkt gelenkt werden, sondern in dasjenige Produkt, das dem Vermittler die höchsten Provisionen garantiert und gleichzeitig dem Verbraucher hohe Kosten verursacht. In der Gesamtbetrachtung des passenden Produkts für den Verbraucher sind die Kosten ein entscheidender Aspekt. Diese umfassen aber auch die Vertriebskosten, also die Provisionen. Finanzanlageberater sind unter MiFID II deshalb künftig gehalten, die Eignung der von ihnen empfohlenen Produkte unter Berücksichtigung von Kosten und Komplexität zu prüfen³. Vor diesem Hintergrund, und insbesondere mit Blick auf den Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, die im direkten Wettbewerb zu Finanzanlagen stehen, ist die gesetzliche Festschreibung des Provisionsabgabeverbots im Versicherungsvertrieb absolut nicht nachzuvollziehen.

Das geplante Provisionsabgabeverbot zementiert das aktuell vorherrschende Modell der provisionsbasierten Vertriebsvergütung. Es verhindert die politisch gewünschte Wahlfreiheit zwischen konkurrierenden Vertriebsmodellen⁴ und die Fortentwicklung der Vergütungsregeln, die zur Einhaltung der Qualitätsvorgaben unter MiFID II, aber auch unter der IDD geboten sind. Viele Vertriebsstellen machen sich deshalb Gedanken über neuartige Formen der Vergütung, in denen ihre Leistung nicht oder jedenfalls nicht mehr ausschließlich vom Produkthanbieter bezahlt wird. Das Provisionsabgabeverbot würde dieser Innovation im Vertrieb jedenfalls für Bruttotarife der Versicherungsunternehmen ein Ende bereiten und damit den Wettbewerb im Vertrieb behindern.

Art. 3 Ziffer 7: Information über Kosten bei Versicherungsanlageprodukten (§ 7b Abs. 1 Nr. 3 und Abs. 2 VVG-E)

In § 7b VVG-E ist folgender Absatz 3 anzufügen:

„(3) Die Informationen nach Absatz 2 umfassen zumindest alle Kosten und Nebenkosten, die vom Versicherer für die Erbringung der Vertriebstätigkeit sowie im Zusammenhang mit der Konzeption und Verwaltung des Versicherungsanlageprodukts gegenüber dem Versicherungsnehmer erhoben werden. Zahlungen Dritter, die der Versicherer im Zusammenhang mit seiner Vertriebstätigkeit erhält, sind zusätzlich getrennt anzugeben. Die in Satz 1 genannten Kosten sind zu addieren und als Geldbetrag und als Prozentsatz anzugeben.“

Wir nehmen zur Kenntnis, dass der Entwurf die Vorgaben der EU-Richtlinie zur Kostentransparenz 1:1 umsetzt. Dieser Ansatz reicht jedoch nicht aus, um effektiven Verbraucherschutz sicherzustellen und Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden. Vielmehr ist es aus unserer Sicht geboten, einige Detailvorschriften aus dem MiFID-II-Regime auf den Versicherungsvertrieb zu übertragen.

MiFID II sieht auf Level 2 detaillierte Vorgaben zu den Einzelheiten der Gesamtkostenoffenlegung vor. Insbesondere ergibt sich daraus, dass die Gesamtkosten in Prozentsätzen und in Geldbeträgen anzugeben sind und welche Kosten aggregiert werden sollen. Zusätzlich zur zusammengefassten Offenlegung der Gesamtkosten soll der Verbraucher unter MiFID II separat über die Höhe

³ Art. 54 Abs. 9 der Delegierten Verordnung zur MiFID II vom 25. April 2016.

⁴ Vgl. Gesetzentwurf der Bundesregierung zum Honoraranlageberatungsgesetz, BT-DS 17/12295, S. 1



der vereinnahmten Provisionen informiert werden.⁵ Dieses klare Informationskonzept sorgt dafür, dass Verbraucher sich schnell und einfach einen Überblick über die zu erwartende Gesamtkostenbelastung verschaffen können und außerdem erfahren, welchen Anteil daran die Provisionen der Vertriebsstelle ausmachen. Auf dieser Grundlage kann der Verbraucher eine informierte Anlageentscheidung treffen. Es ist nach unserem Dafürhalten sinnvoll und angebracht, dieselbe Grundlage für eine informierte Anlageentscheidung auch im Versicherungsvertrieb vorzusehen. Zentral ist diese Angleichung für Vertriebsstellen, die sowohl als Versicherungs- als auch als Finanzanlagevermittler tätig sind, um einen einheitlichen Kostenausweis für alle angebotenen Anlageprodukte zu ermöglichen und die Vergleichbarkeit verschiedener Produktangebote für den Kunden zu verbessern.

Diese Vorschläge widersprechen auch nicht der grundsätzlichen Haltung der Bundesregierung, bei der Umsetzung von EU-Recht den Aufbau zusätzlicher nationaler Standards, sog. Gold-Plating, zu vermeiden. Bei der EU-Richtlinie über Versicherungsvertrieb handelt es sich nämlich, im Gegensatz zu zahlreichen anderen EU-Vorhaben, um einen Standard der Mindestharmonisierung. Folglich steht es ausdrücklich im Ermessen der Mitgliedsstaaten, strengere Regeln zum Zweck des Verbraucherschutzes einzuführen.⁶ Die weitere Konkretisierung der Vorschriften zur Kostentransparenz ist hier geboten, um den Verbraucherschutz insbesondere im Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten zu stärken und die Vergleichbarkeit mit anderen Anlageprodukten zu erhöhen.

⁵ Vgl. Art. 50 Abs. 2 der Delegierten Verordnung zur MiFID II vom 25. April 2016.

⁶ Vgl. Erwägungsgrund 3 der EU-Richtlinie über Versicherungsvertrieb.