



Bonner Erklärung

„IDD – Neue Herausforderungen in der täglichen Praxis?“

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen, das Präsidium des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sowie die Vorstände des Arbeitskreises Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV), die zusammen mehr als 40.000 Versicherungsvermittler in Deutschland vertreten und damit die weitaus größte Interessenvertretung der Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland und Europa sind, verabschiedeten in Bonn die nachstehenden Positionen.

Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD)

Die Vorsitzenden der Vertretervereinigungen, der BVK und die Vorstände des AVV sind mit dem verabschiedeten Gesetz zur Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) insgesamt zufrieden. Dabei begrüßen wir insbesondere folgende Entscheidungen:

- I. Den Erhalt des Provisions- und Courtagesystems als Leitvergütung
- II. Vertriebssteuerung darf nur noch im Kundeninteresse erfolgen
- III. Die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes im Versicherungsaufsichtsgesetz
- IV. Gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle Vertriebswege, d.h. auch für den Onlinevertrieb
- V. Die Festschreibung der bestehenden Transparenzvorschriften zur Verhinderung der irreführenden Provisionsoffenlegung
- VI. Kein Vertrieb ohne Beratung
- VII. Kein Honorarannahmeverbot für Versicherungsvermittler

Bis zum Inkrafttreten des Gesetzes am 23. Februar 2018 gibt es folgende Forderungen an die Entscheidungsträger in Politik und Wirtschaft:

Forderungen

I. Vertriebsvergütung und Vermeidung von Interessenkonflikten

Gemäß § 48 a VAG darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Wir begrüßen, dass Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise stellen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittlung geschaffen werden könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen. Kundenfeindliche Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat somit zu entfallen. Sie führt nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung. Konkret stellen wir Folgendes fest:

1. Aus § 48 a VAG kann grundsätzlich keine Berechtigung abgeleitet werden, bestehende Provisionsvereinbarungen zu ändern oder Provisionszusagen einseitig zu widerrufen. Soweit Vergütungsvereinbarungen den Anforderungen der IDD nicht genügen, weil allein die Erreichung bestimmter quantitativer Ziele gefordert wurden, die dem bestmöglichen Kundeninteresse entgegenstehen, ja schaden könnten, hätte dies ggf. zur Folge, dass die Provisionsänderungsklausel greifen würde. In diesem Fall sind die Vergütungsvereinbarungen wertausgleichend anzupassen.
2. Die alleinige Gewährung einer Zusatzvergütung neben der „Grundprovision“ verstößt nicht per se gegen die Vorgaben des § 48 a VAG. Es empfiehlt sich allerdings, zusätzliche qualitative Elemente zu berücksichtigen und die Gewährung von Zusatzvergütungen nicht nur an das Erreichen bestimmter quantitativer Ziele, sondern auch von dem Erfüllen bestimmter qualitativer Ziele, die im Interesse des Kunden sind, abhängig zu machen. Eine hohe Zusatzvergütung bei der Überschreitung eines Schwellenwertes lehnen wir ab. Es sollte vielmehr eine höhere Provision für über einen niedrigeren Schwellenwert liegende Provision gewährt werden.
3. Zusatzvergütungen, die gewährt werden, wenn der Versicherungsvermittler durch seine Vermittlungstätigkeit bestimmte Geschäftsprozesse des Versicherers erleichtert, sind abzulehnen, wenn diese Geschäftsprozesse zu einem geringeren Maß an Beratungsqualität führen, wie dies z.B. bei Online-Abschlüssen der Fall sein kann.
4. Um Interessenkonflikten vorzubeugen, ist die Einführung einer zusätzlichen Dienstleistungsvergütung für die Erledigung bestimmter Tätigkeiten, die an sich dem Versicherer ob-

liegen, in der Praxis aber durch Versicherungsvermittler erledigt werden, zu bevorzugen. Die Dienstleistungsvergütung soll als dritte Vergütungskomponente neben der Abschluss- und Betreuungsprovision Einzug in die Vergütungssysteme finden und erhöhte Kommunikationsaufwände angemessen vergüten. Bestimmte Dienstleistungsmodulare werden dann im Rahmen des Vermittlungs- und Betreuungsprozesses nach bestimmten Pauschalen vergütet, um z.B. eine aufwendige Überprüfung durch Einzelstundennachweis zu vermeiden.

Zusammenfassend begrüßen die Vermittler, dass sie für Dienstleistungen jenseits der Vermittlung ein gesondertes Entgelt mit dem Versicherer und dem Kunden vereinbaren können, und plädieren generell für mehr Flexibilität in Vergütungsfragen. Wir fordern zudem, eine angemessene Gesamteinnahmesituation der Versicherungsvermittler zu gewährleisten sowie Interessenkonflikte im Rahmen der Umsetzung der IDD zu vermeiden. Der BVK macht sich weiterhin zusätzlich dafür stark, dass alle Vermittler zukünftig vertriebswegeübergreifend Dienstleistungsvergütungen jenseits des Abschlusses von Verbrauchern einfordern dürfen.

II. Keine neuen Anforderungen an Vermittler

Nach § 48 Abs.2a VAG stellen Versicherungsunternehmen „durch geeignete Maßnahmen der Geschäftsorganisation sicher, dass die Anforderungen gemäß den Absätzen 1 und 2 durch ihre Angestellten und Vermittler nach Absatz 1 Nummer 1 und 2 und deren am Versicherungsvertrieb unmittelbar oder maßgeblich beteiligten Angestellten erfüllt, überwacht und dokumentiert werden, soweit die Erfüllung dieser Anforderungen nicht bereits durch Erlaubnisverfahren nach der Gewerbeordnung gewährleistet wird. Zu diesem Zweck erlassen sie entsprechende interne Leitlinien, schaffen angemessene interne Verfahren und richten hierfür eine Funktion ein, die die ordnungsgemäße Umsetzung sicherstellt.“

Dies stellt einen erheblichen Eingriff in den Kernbereich der selbständigen Tätigkeit dar. Die Vermittler fordern, dass Versicherungsunternehmen bei der „Überwachungsverpflichtung“ mit Augenmaß agieren. Unangemessene Eingriffe und verschärfte Anforderungen gegenüber den Betrieben lehnen die Vermittler ab. Zudem sollte die Umsetzung in der Praxis auch nur auf die bisher nach § 34 d Abs.4 GewO, neu § 34 d Abs.7 GewO, eingetragenen Vermittler anwendbar sein, nicht jedoch für die mit eigener Erlaubnis tätigen Vermittler, § 34 d Abs.1 GewO.

Die Vermittler befürchten, dass diese „Überwachungsverpflichtung“ von einigen Versiche-

rungsunternehmen genutzt wird, um die Vermittler noch mehr zu knebeln, da sie danach sogar die internen Abläufe in der Agentur überwachen könnten.

III. Weiterbildungspflichten mit Augenmaß

Wir begrüßen die Regelungen zur angemessenen Qualifikation für die Tätigkeit des Versicherungsvermittlers und die Regelung zur beruflichen Weiterbildung in einem Umfang von mindestens 15 Stunden pro Kalenderjahr mit der Option auf eine darüber hinausgehende freiwillige Weiterbildung.

1. Die deutschen Vermittler sprechen sich dafür aus, dass die weitere Konkretisierung der Weiterbildungsanforderungen in der Versicherungsvermittlerverordnung mit Augenmaß erfolgen sollte, um unnötige bürokratische Belastungen und unverhältnismäßige formale Anforderungen an Formate, Dokumentation und Nachweise der Weiterbildung zu vermeiden. Ansonsten besteht die Gefahr, dass aus Wirtschaftlichkeitsgründen viele bisher in der Kundenberatung tätige Personen künftig von der Vermittlungstätigkeit ausgeschlossen würden.

2. Eine Bevorzugung unterschiedlicher Vertriebswege (z.B. Bankenvertrieb) darf nicht stattfinden, um Wettbewerbsverzerrungen zu vermeiden. Zielgruppenspezifische Anforderungsprofile unter Berücksichtigung der Beratungsanforderungen müssen jedoch unkompliziert und in der Praxis handhabbar ausgestaltet werden. Ergänzend bekennen wir uns klar zu den Positionen der Trägerverbände der Initiative „gut beraten“ – Weiterbildung der Versicherungsvermittler in Deutschland.

IV. Beratung im Fernabsatz

Die Vermittler begrüßen die Ausweitung des Anwendungsbereichs auf den Internetvertrieb und damit die Erweiterung der Beratungs- und Dokumentationspflichten auf alle Vertriebswege (§ 6 VVG). Wir sehen uns bestätigt, dass unsere Forderung „Kein Vertrieb ohne Beratung“ sich im Gesetz wiederfindet. Damit wird dem hohen Verbraucherschutzniveau in Deutschland auch zukünftig Rechnung getragen. Die Vermittler haben sich stets für gleiche Wettbewerbsbedingungen eingesetzt.

Wir fordern, dass diese Errungenschaften nun nicht durch Verordnungen geschmälert werden und verweisen zudem auf ein Urteil des Oberlandesgerichts München im Verfahren BVK gegen Check24 (Az.: 29 U 3139/16), nach dem Online-Anbieter bei der Beratung und beim Verkauf von Versicherungen generell und ausnahmslos den gleichen Anforderungen genügen müssen wie stationäre Versicherungsvermittler. Das Internetportal Check24 muss vor

dem Online-Abschluss einer Versicherung seine Kunden besser informieren und umfassender beraten als bisher. Zudem muss Check24 deutlich mehr Informationen über den jeweiligen Kunden und dessen Bedürfnisse einholen und sich bereits beim Erstkontakt als Makler zu erkennen geben, der nicht nur Preise vergleicht, sondern als Online-Versicherungsmakler Provisionen kassiert. Die hohen Anforderungen des Verbraucherschutzes müssen somit auch von Online-Anbietern erfüllt werden.

Die im IDD-Umsetzungsgesetz eingeräumte Möglichkeit zum Beratungsverzicht in Schriftform darf nicht von Online-Anbietern missbraucht werden, um ihre Kunden zum Beratungsverzicht zu drängen. Der Verzicht auf Beratung sollte nicht die Regel, sondern die absolute Ausnahme sein. Wir fordern, dass im Sinne des Verbraucherschutzes die Kunden vor dem schriftlichen Verzicht auf Beratung umfassend über die Risiken des Verzichts informiert werden müssen.

Die Vermittler fordern, dass Verstöße gegen die neuen Regelungen im Fernabsatz konsequent sanktioniert werden müssen. Wir erinnern in diesem Zusammenhang die Versicherungsunternehmen an den Verhaltenskodex Vertrieb des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) zur Zusammenarbeit mit Vermittlern. Eine Zusammenarbeit zwischen einem Versicherungsunternehmen und einem rechtswidrig handelnden Online-Portal hätte zur Folge, dass das Versicherungsunternehmen gegen den GDV-Kodex verstößt und kein Testat erfolgt (z.B. GDV-Kodex Allgemeines Absatz 3 sowie Punkte 4, 5 und 7).

V. Provisionsabgabeverbot

Die Vermittler begrüßen ausdrücklich die gesetzliche Verankerung des Provisionsabgabeverbotes. Hierfür hatten wir uns in der Vergangenheit stets eingesetzt. Ein Wegfall dieses Verbotes hätte zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten geführt 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 falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet, und dadurch die Qualität und Professionalität des Vermittlers weiterhin sichergestellt werden.

Wir begrüßen die in der Gesetzesbegründung nunmehr festgehaltene Einordnung als Marktverhaltensregel im Sinne des UWG. Die Vermittler fordern, dass das Gesetz nun konsequent umgesetzt und eine Provisionsabgabe entsprechend sanktioniert wird. Darüber

hinaus ist es zur praktischen Durchsetzung notwendig, zuständige Aufsichtsbehörden für die Verfolgung von Ordnungswidrigkeiten mit entsprechenden Ressourcen auszustatten, damit das Provisionsabgabeverbot in der Praxis nicht ins Leere läuft, sondern auch geprüft und bei Verletzung entsprechend geahndet werden kann.

Bonn, den 13.09.2017