



DIE VERMITTLER

BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

Positionspapier
des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) e.V.

zur

**Neufassung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie durch die legislative
Entscheidung des Europäischen Parlamentes vom 24. November 2015 und
Verabschiedung des Ministerrates am 14. Dezember 2015**

Über den BVK: Der BVK zählt rund 11.000 selbständige und hauptberufliche Versicherungsvertreter und -makler sowie Bausparkaufleute als Mitglieder. Er vertritt über die Organmitgliedschaften der Vertretervereinigungen der deutschen Versicherungsunternehmen an die 40.000 Versicherungsvermittler und ist damit der größte deutsche Vermittlerverband. Im Jahr 2001 feierte der BVK sein hundertjähriges Bestehen.

Mit der Veröffentlichung der Neufassung der Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über den Versicherungsvertrieb im Amtsblatt der Europäischen Union beginnt der Prozess der Umsetzung in den Nationalstaaten. Die neue Richtlinie trat am 23. Februar 2016 in Kraft. Deutschland hat dann zwei Jahre Zeit für die Umsetzung.

Bestehende rechtliche Regelungen in Deutschland im Wesentlichen ausreichend

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) begrüßt die grundsätzliche Aussage der Richtlinie, eine Minimalharmonisierung vorzugeben, die es den Mitgliedsstaaten erlaubt, eigenständige Regelungen zu erlassen und damit nationale Gegebenheiten berücksichtigen zu können. Die bestehenden deutschen Regelungen des Versicherungsvermittlerrechtes erfüllen im Wesentlichen bereits die Voraussetzungen der IDD.

Hoher Verbraucherschutz in Deutschland muss erhalten bleiben

Der Schutz des Verbrauchers hat bei der deutschen Ausgestaltung des Versicherungswesens zu Recht einen sehr hohen Stellenwert. Der Verbraucherschutz darf im Zuge der Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie in Deutschland nicht aufgeweicht werden.

Zur Klarstellung, was Versicherungsvertrieb / Versicherungsvermittlung darstellt, empfehlen wir dem Gesetzgeber, die Definition des Artikel 2 Abs. 1 Nr. 1 IDD in die deutsche Gewerbeordnung (GewO) aufzunehmen.

In diesem Sinne nimmt der BVK zur Umsetzung der Versicherungsvertriebsrichtlinie in nationales Recht auf den folgenden Seiten Stellung.

I.

Minimalharmonisierung

Die Richtlinie zielt grundsätzlich auf eine Minimalharmonisierung ab, die es den Mitgliedsstaaten erlaubt, in einzelnen Bereichen gegebenenfalls strengere Bestimmungen zum Zwecke des Verbraucherschutzes beizubehalten oder einzuführen, sofern diese Bestimmungen mit dem Unionsrecht einschließlich dieser Richtlinien in Einklang stehen. Der BVK begrüßt grundsätzlich diese Öffnungsmöglichkeit für die einzelnen Mitgliedsstaaten, da damit nationale Besonderheiten des Versicherungsvermittlungsmarktes Berücksichtigung finden können. Auch ist es damit für die einzelnen Mitgliedsstaaten möglich, Regelungen, die bereits mit der Umsetzung der ersten Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD I) bereits umgesetzt worden sind, beizubehalten, um damit dem Markt eine bewährte Basis zur weiteren Tätigkeit zur Verfügung zu stellen. Die bestehenden deutschen Regelungen des Versicherungsvermittlerrechtes erfüllen im Wesentlichen bereits die Voraussetzungen der IDD.

Wesentliche bestehende gesetzliche Regelungen in Deutschland:

Gesetzliche Grundlage		Regelungsinhalt
§ 6	Versicherungsvertragsgesetz (VVG)	Beratung des Versicherungsnehmers
§ 7	Versicherungsvertragsgesetz (VVG)	Information des Versicherungsnehmers

§§ 59 ff.	Versicherungsvertragsgesetz	Begriffsbestimmung sowie Mitteilungs- und Beratungspflicht seitens des Versicherungsvermittlers
§ 11	Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV)	Information des Versicherungsnehmers, Regelungen zur Sachkundeprüfung, Einführung des Vermittlerregisters, etc.
§§ 2 ff.	Versicherungsvertragsgesetz – Informationspflichtenverordnung (VVG – InfoV)	Produktinformationsblatt

II.

Anwendungsbereich

Gemäß Artikel 1 Abs. 2 der Richtlinie gilt diese zukünftig für alle natürlichen und juristischen Personen, die den Vertrieb von Versicherungs- und Rückversicherungsprodukten aufnehmen oder ausüben. Die Versicherungsvertriebstätigkeit ist weiterhin dahingehend präzisiert worden, dass dieses auch für Versicherungsunternehmen gilt, die Versicherungsprodukte direkt vertreiben. Unabhängig vom Vertriebskanal, über den ein Kunde ein Versicherungsprodukt erwirbt, soll dasselbe Schutzniveau gewährleistet bleiben. Dabei soll die Richtlinie auch solche Personen betreffen, deren Tätigkeit darin besteht, zu einen oder mehreren Versicherungsverträgen unter Berücksichtigung der vom Kunden – über eine Website oder andere Medien – ausgewählten Kriterien Informationen zu liefern oder eine Rangfolge von Versicherungsprodukten zu erstellen oder einen Abschlag auf den Preis eines Versicherungsvertrages zu erwirken. Der BVK hatte stets im Vorfeld betont, dass eine Gleichbehandlung aller Akteure, die Versicherungsprodukte vertreiben, gewährleistet werden soll. Insofern begrüßen wir es ausdrücklich, dass die Richtlinie den Direktvertrieb und den Internetvertrieb ausdrücklich nennt und ihn in den Anwendungsbereich einbindet. (Vergleiche Artikel 2 Abs. 1 Nr. 1 und 3)

Der Gedanke eines Fair-Level-Playing-Field, in dem alle am Markt Beteiligten in den Anwendungsbereich der Richtlinie fallen sollen, wird jedoch bezüglich der Eintragung (Artikel 3) nicht durchgängig aufrechterhalten. Sollen nun auch die wesentlichen Grundsätze der Eintragung beibehalten werden, so können doch die Mitgliedsstaaten frei entscheiden, ob sie die Anforderungen auf alle natürlichen Personen anwenden, die gegebenenfalls als Ange-

stellte oder als Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit eine Tätigkeit des Versicherungsvertriebes ausüben. Insbesondere können Versicherungsvermittler von einem Versicherungsunternehmen unter Aufsicht einer zuständigen Behörde eingetragen werden. Damit besteht weiterhin die Möglichkeit, dass gerade gebundene Versicherungsvermittler sich lediglich um eine Eintragung durch die Unternehmen bemühen und nicht eine eigene Eintragung im Register vornehmen. Der BVK wird sich weiterhin dafür einsetzen, die Versicherungsvermittler aufzufordern, sich um eine eigene, vom Versicherungsunternehmen unabhängige Eintragung im Register zu bemühen.

Ebenso begrüßen wir die Einbeziehung der Anlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPS-Produkte) in die IDD in diesem Zusammenhang, da diese Produkte eher den Versicherungsprodukten zuzuordnen sind als den Wertpapierprodukten, so dass eine Einbeziehung in die MiFID als nicht gerechtfertigt angesehen werden kann. In diesem Zusammenhang möchten wir auch noch einmal betonen, dass wir der Auffassung sind, dass die Lebensversicherung nicht unter die PRIIPS-Produkte fallen sollte, da sie von der Grundtendenz eher ein Versicherungsprodukt als ein Anlageprodukt ist. Sie dient als Produkt der Altersvorsorge und stellt einen Vertrag mit langfristiger Bindung dar, in dem die garantierten Leistungen für die Versicherungsgemeinschaft Vorrang vor möglichst hohen Auszahlungen an Einzelne haben.

III.

Berufliche und organisatorische Anforderungen gemäß Artikel 10

Gemäß Artikel 10 ist vorgesehen, dass Versicherungsvertrieber sowie Angestellte von Versicherungsunternehmen, die die Tätigkeit des Versicherungsvertriebs ausüben, über angemessene Kenntnisse und Fähigkeiten verfügen, die sie zur ordnungsgemäßen Erfüllung ihrer Aufgaben benötigen. Die Mindestanforderungen an die beruflichen Kenntnisse und Fähigkeiten sind im Anhang 1 der Richtlinie näher erläutert. Sie unterteilen sich dabei in die Versicherungszweige Nichtlebensversicherung, Versicherungsanlageprodukte und Lebensversicherungszweige gemäß Anhang 2 der Richtlinie 2009/138 EG. Im Allgemeinen haben die Mitgliedsstaaten dafür Sorge zu tragen, dass auf einer Grundlage von mindestens 15 Stunden beruflicher Schulung oder Weiterbildung pro Jahr diese nachgewiesen werden. Durch diese Mindestvorgabe steht es den Mitgliedsstaaten frei, gegebenenfalls hierüber hinauszugehen.

Der BVK würde es daher begrüßen, wenn dabei die Anforderungen der Initiative der deutschen Versicherungsbranche „gut beraten“ übernommen würden, die 200 Stunden in 5 Jahren vorsieht. Dadurch würde die Objektivität in die Weiter- und Fortbildung gestärkt und die Qualifikation des Berufsstandes des Versicherungsvermittlers betont.

Des Weiteren würden wir es in diesem Zusammenhang gutheißen, wenn die Anzahl der Stunden auf eine einheitliche 45-Minuten-Einheit festgelegt würde, die wir bereits in Deutschland im Rahmen der Initiative „gut beraten“ eingeführt haben. Damit würde eine einheitliche Regelung geschaffen, die angelehnt an ein Schulsystem, eine verhältnismäßige Belastung für die Versicherungsvermittler bedeuten würde.

Kritisch bewerten wir die Aufteilung des Sachkundenachweises in drei verschiedene Bereiche bzw. Sparten, wie in der Anlage zur IDD vorgesehen. Das seit 25 Jahren bewährte Sachkundeprüfungssystem in Deutschland ist in der Breite über Sparten hinaus angelegt. Eine modulare Ausgestaltung der Sachkundeprüfung würde eine vollständige Überarbeitung der bestehenden Prüfungsgefüge und eine Anpassung der Erlaubnisverfahren für Deutschland bedeuten. Wir sind der Auffassung, dass durch den Verbraucher ein eingeschränktes Tätigkeitsfeld des Vermittlers eher verwirrend als informativ aufgenommen würde. Wir möchten uns daher ausdrücklich für eine alle Sparten bzw. Bereiche umfassende Sachkundeprüfung wie bisher aussprechen.

Problematisch erachten wir die Regelung, wonach die Mitgliedsstaaten (...) für Mitarbeiter von Versicherungsunternehmen, die mit Versicherungsvermittlungstätigkeit befasst sind, vorsehen können, dass das Versicherungsunternehmen bzw. der Versicherungsvermittler prüft, ob die Kenntnisse und Fertigkeiten der betreffenden Vermittler den Anforderungen entsprechend Abs. 1 entsprechen und ihnen gegebenenfalls Möglichkeiten der Schulung und der beruflichen Weiterbildung bieten muss, die den Anforderungen in Zusammenhang mit den von ihnen vertriebenen Produkten entsprechen. Den Mitgliedsstaaten steht es weiter frei, die Anforderungen (...) nicht auf alle natürlichen Personen anzuwenden, die in einem Versicherungs- bzw. Rückversicherungsunternehmen oder bei einem Versicherungsvermittler arbeiten. Diese Möglichkeit sieht der BVK vor dem Grundsatz des Fair-Level-Playing-Field als bedenklich an. Wir halten es für erforderlich, dass alle über die gleichen Fähigkeiten und beruflichen Anforderungen verfügen. Wenn für Angestellte von Versicherungsunternehmen andere Regelungen gelten, als für selbständige Versicherungsvermittler, die als Unternehmer am Markt auftreten, besteht keine Gleichbehandlung aller Akteure am Markt, was zu Wettbewerbsverzerrungen führen könnte.

IV.

Außergerichtliche Beilegung von Streitigkeiten

Gemäß Artikel 15 sieht die Richtlinie vor, dass die Mitgliedsstaaten dafür zu sorgen haben, „dass im Einklang mit den einschlägigen Gesetzgebungsakten der Union und dem einschlägigen nationalen Recht angemessene und wirksame, unparteiische und unabhängige außergerichtliche Beschwerde- und Abhilfeverfahren (...)“ geschaffen werden, gegebenenfalls durch Rückgriff auf bestehende Stellen.

Der BVK hatte in der Vergangenheit immer wieder betont, dass in Deutschland durch die Einführung des Beschwerdeverfahrens im Jahre 2007 in Form des Ombudsmanns eine unabhängige und etablierte Instanz eingerichtet wurde. Dieses etablierte System begrüßen wir ausdrücklich.

V.

Offenlegung von Provisionen und Transparenz

1. Gemäß Artikel 17 der Richtlinie müssen die Mitgliedsstaaten sicherstellen, dass Versicherungsvertreiber bei ihrer Versicherungsvertriebstätigkeit gegenüber ihren Kunden stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichen Interesse handeln. Der BVK begrüßt diesen allgemeinen Grundsatz aus Artikel 17 Abs. 1, der sich in den Tugenden des Ehrbaren Kaufmannes im Wesentlichen widerspiegelt.
2. Gemäß Artikel 18 der Richtlinie hat der Versicherungsvermittler im Rahmen der zu erteilenden Auskünfte rechtzeitig vor Abschluss eines Versicherungsvertrages dem Kunden Folgendes offenzulegen:
 - a. Seine Identität, Anschrift, sowie der Umstand, ob es sich bei ihm um einen Versicherungsvermittler handelt.
 - b. Ob er Beratung zu den angegebenen Versicherungsprodukten anbietet, über die Beschwerdemöglichkeiten, in welches Register er eingetragen ist, und ob der Kunde durch ihn vertreten wird oder er für Rechnung und im Namen eines Versicherungsunternehmens handelt.
3. Gemäß Artikel 19 muss der Versicherungsvermittler des Weiteren dem Kunden mitteilen, ob er seinen Rat auf eine ausgewogene und persönliche Unterstützung stützt. Eine Geeignetheitsprüfung findet hier nicht statt. Des Weiteren muss er über die Art und Quelle

der Vergütung informieren. Damit ist der zwingenden Offenlegung (hard disclosure) eine eindeutige Absage erteilt worden, was wir begrüßen.

4. Gemäß Artikel 20 werden Einzelheiten für die Beratung sowie Standards für den Vertrieb ohne Beratung festgelegt. Dieser Artikel gilt für die Versicherungsvertreibenden, zu denen gemäß Artikel 2 Ziffer 8 der Versicherungsvermittler, der Versicherungsvermittler in Nebentätigkeit oder Versicherungsunternehmen zu zählen sind.
5. Gemäß Artikel 20 Abs. 1 muss der Versicherungsvertreibende vor Abschluss eines Versicherungsvertrages dem Kunden an Hand dessen Angaben Wünsche und Bedürfnisse feststellen und eine objektive Information erteilen. Aufgrund dieser Information kann der Kunde dann eine Entscheidung treffen. Erfolgt eine Beratung durch einen Versicherungsvertreiber, der eine persönliche Empfehlung enthält, muss er ein bestimmtes Produkt anbieten, was den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden am besten entspricht. Durch diese Formulierung besteht die Möglichkeit, dass der Versicherungsvermittler auch ohne Beratung tätig wird. Dieses widerspricht in Deutschland jedoch den gesetzlichen Regelungen der §§ 59 ff. VVG, wonach grundsätzlich eine Beratungs- und Dokumentationspflicht besteht und auf die nur ausnahmsweise verzichtet werden kann. Von diesem Grundsatz sollte im Rahmen der Umsetzung nicht abgewichen werden Gerade die persönliche Beratung macht die Leistung des Vermittlers aus und trägt zu einem nicht verzichtbaren Verbraucherschutz bei.
6. Gemäß Artikel 20 Abs. 5 ff. sieht die Richtlinie die Einführung eines standardisierten Informationsblattes zu Versicherungsprodukten beim Vertrieb von Nichtlebensversicherungsprodukten vor. Der BVK begrüßt grundsätzlich die Möglichkeit eines standardisierten Informationsblattes, da es die bürokratischen Kosten eingrenzt und den Verbraucher nicht mit unnötigen Informationen überfrachtet. Es muss jedoch definitiv sichergestellt werden, dass die Pflichten der Versicherungsunternehmen nicht auf die Vermittler abgewälzt werden. Insofern gilt es, die technischen Durchführungsstandards seitens EIOPA genau zu begleiten.
7. Die aktuelle Richtlinie beinhaltet darüber hinaus keine detaillierte Offenlegungsverpflichtung von Provisionen. Es müssen lediglich die Art (Honorar oder Provision) und die Quelle der Vergütung (Kunde oder Versicherungsunternehmen) offengelegt werden. Bei anlagebasierten Versicherungsprodukten soll darüber hinaus auch die genaue Höhe der Provision angegeben werden (Artikel 29). Den Mitgliedsstaaten bleibt es aber ausdrücklich ge-

stattet, weitergehende Offenlegungspflichten in Bezug auf die Vergütung einzuführen oder nicht (Artikel 22 Abs. 2, 3).

8. Diese Regelungen haben im Wesentlichen bereits Eingang in die deutsche Gesetzgebung gefunden, da die Pflichten zur Beratung und Dokumentation in den §§ 60 ff. VVG sowie § 11 Versicherungsvermittlerverordnung Niederschlag gefunden haben. Eine mögliche Verschärfung dieser Regelungen, wie es in Artikel 17 Abs. 3 IDD für die Mitgliedsstaaten vorgesehen ist, lehnen wir für Deutschland jedoch ausdrücklich ab.

9. Der BVK trat in der Vergangenheit immer wieder für eine Kostentransparenz bei Versicherungsverträgen ein, die dem Kunden ermöglichen zu erkennen, in welcher Höhe sein eingezahltes Kapital in die Anlage fließt bzw. Abschlusskosten abdeckt. Mit dieser Information kann der Kunde auch einen Vergleich zu anderen Anbietern ziehen. Eine obligatorische Offenlegung der vollständigen Vergütungs- oder Nettoprämien für alle Produkte wurde daher stets vom BVK abgelehnt. Wir sind nach wie vor der Auffassung, dass mit der VVG-Informationspflichtenverordnung vom 18.12.2007, wonach die Versicherer in Deutschland verpflichtet sind, bei Lebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherung, Unfallversicherung und der substitutiven Krankenversicherung die in die Prämie einkalkulierten Abschlusskosten in einer Summe und in Euro und Cent auszuweisen, eine verbraucherfreundliche Regelung getroffen wurde. Die Qualität der Versicherung kann nicht allein an der Provisionshöhe festgemacht werden. Auch kann eine Fokussierung auf die Vergütung zu falschen Anreizen im Verbraucherverhalten führen. Insofern appelliert der BVK an die deutsche Bundesregierung, die in Deutschland geltenden Transparenzvorschriften konsequent umzusetzen und die gegebenen Regelungen nicht unnötig zu erneuern.

10. Mit dieser Auffassung haben wir uns auch im Zuge der Umsetzung des Lebensversicherungsreformgesetzes beim Gesetzgeber eingesetzt. Auch dort konnten wir die zunächst angedachte Offenlegung der individuellen Provision der Vermittler abwenden. Diese hätte nicht zur Transparenz für den Verbraucher beigetragen, sondern zu gravierenden Wettbewerbsverzerrungen auf dem Markt geführt. Vielmehr wurde gefordert, die Offenlegung der gesamten Abschlusskosten langfristig festzuschreiben, um nicht weitere Verunsicherungen zu Lasten der Verbraucher zu riskieren. Diese Regelung im nunmehr verabschiedeten Lebensversicherungsreformgesetz würde durch Änderungen im Zuge der Umsetzung der IDD konterkariert.

VI.

Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes

Des Weiteren setzt sich der BVK für die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbotes ein. Ein Wegfall dieses Verbotes würde zu einer Ungleichbehandlung der Versicherten führen und all diejenigen begünstigen, die wirtschaftlich stark sind und aus ihrer Position heraus Druck auf eine Absenkung der Provision ausüben können. Geschwächt würden hingegen vor allem Privatkunden. Dieses Verbot hat darüber hinaus über viele Jahrzehnte mit dazu beigetragen, dass Verbraucher nicht mit falschem Anreiz zum Abschluss von Versicherungsverträgen verleitet wurden und dass die Qualität und Professionalität des Vermittler sichergestellt wurde. Auch geben wir zu Bedenken, dass die gesetzlich vorgegebene Provisionshaftung von 5 Jahren nach § 80 Abs. 5 VAG zu berücksichtigen ist, was bei Aufgabe des Verbotes zu wirtschaftlichen Turbulenzen in „abgegebenen„ Vermittlerbeständen führen könnte. Wir fordern daher, dass das Provisionsabgabeverbot in einer eigenen gesetzlichen Regelung im Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) verankert wird und nicht durch die Hintertür im Zuge der Umsetzung der IDD gestrichen wird.

VII.

Flexible Vergütungssysteme

Gemäß des Leitantrages des BVK zur Jahreshauptversammlung 2014 sind wir der Auffassung, dass das Provisions- und Courtagevergütungssystem zwar die Leitvergütung für alle Vermittler bleiben soll. Gleichzeitig fordern wir aber eine Flexibilität in der Frage der Vergütung. Wir geben zu bedenken, dass die Versicherungsunternehmen auf veränderte Rahmenbedingungen mit einer unbotmäßigen einseitigen Verlagerung der Kostenlast auf die Vermittler reagieren. Exklusivvertriebe werden mehr denn je mit Vertriebssteuerungsmaßnahmen gegängelt, denen jegliche gesetzliche und individualvertragliche Legitimation fehlt. Für alternative Vertriebswege, wie Banken, Struktur- und Internetvertriebe, werden parallele Produktwelten eröffnet. Der BVK fordert in der konsequenten Umsetzung seines neuen Vermittlerbildes, beim notwendigen Umbau des Geschäftsmodells auch die Vergütungsform flexibel für den unternehmerischen Vermittlervertrieb unabhängig vom Vermittlerstatus zu gestalten. Jeder Vermittler muss aus eigenem unternehmerischem Kalkül heraus individuelle Entscheidungen über seine Vergütungsform treffen können. Die Flexibilität der Vergütung kann in der Gewerbeordnung festgeschrieben werden, die als Erlaubnisgesetz im Sinne des Rechtsdienstleistungsgesetzes anerkannt ist.

VIII.

Kopplungs- und Bündelungsgeschäfte

Der BVK begrüßt es ausdrücklich, dass Kopplungsgeschäfte gemäß Artikel 24 Abs. 3 der IDD nicht möglich sein sollen. Wir hatten uns stets in der Vergangenheit dafür eingesetzt, dass der Verbraucher die Möglichkeit haben soll, ein Wahlrecht zwischen Darlehensprodukten auf der einen Seite und Versicherungsprodukten auf der anderen Seite getrennt ausüben zu können. Eine zwingende Kopplung beider Produkte können wir im Interesse eines gelebten Verbraucherschutzes nicht gutheißen. Wir halten daher die Entscheidung in der derzeitigen IDD für einen entscheidenden Fortschritt für den Verbraucherschutz. Wir würden es im Übrigen begrüßen, wenn die gesetzliche Regelung des § 492 a BGB aus dem Gesetz zur Umsetzung der Wohnimmobilienkreditrichtlinie als Blaupause für alle Kopplungsgeschäfte übernommen würde. Das dort weitgehende Verbot für Kopplungsgeschäfte entspricht unserer Auffassung. Allerdings sollte es weniger Ausnahmetatbestände im Sinne des § 492 b BGB geben. Angesichts der besonderen Bedeutung dieser Geschäfte für Verbraucher einerseits und der Gefahr andererseits, dass Kopplungsgeschäfte sich nachteilig auf sachgerechte Entscheidungen des Verbrauchers auswirken könnten, ist jede andere Entscheidung nicht zielführend.

IX.

Produktentwicklung

Gemäß Artikel 25 haben die Versicherungsunternehmen und Vermittler, die Versicherungsprodukte zum Verkauf an Kunden konzipieren, ein sogenanntes Produktgenehmigungsverfahren zu durchlaufen. Gemäß Artikel 25 Abs. 3 darf die Kommission im Rahmen von delegierten Rechtsakten Prinzipien für Produktentwicklungsprozesse erlassen. Diese müssen auf dreifacher Ebene das Proportionalitätsprinzip berücksichtigen: Bezogen auf das konkrete Geschäft, das konkrete Versicherungsprodukt sowie den konkreten Vertreter. Unabhängig von den grundsätzlichen Bedenken gegenüber delegierten Rechtsakten im staatsrechtlichen Sinne gilt hier, ein besonderes Augenmerk auf das zukünftige Produktgenehmigungsverfahren zu halten. Dieses darf nicht dazu führen, dass die Produktvielfalt am Markt des jeweiligen Mitgliedsstaates zu sehr eingeschränkt und damit der Vertrieb allgemein behindert wird.

X.

Anlageprodukte für Kleinanleger (PRIIPS-Produkte)

Zunächst begrüßt der BVK die grundsätzliche Einbeziehung der Anlageprodukte in die IDD durch Artikel 26 ff. Eine anderweitige Regelung dieser Produkte in der MiFID hätte dazu ge-

führt, dass das Prinzip der IDD, eine berufszugangs- und berufsausübungsrechtliche Richtlinie zu sein, unterlaufen würde.

Des Weiteren ist die Definition der Versicherungsanlageprodukte gemäß Artikel 2 Nr. 17 vor dem Hintergrund der Einbeziehung der klassischen Lebensversicherung zu bewerten. Der BVK ist der Auffassung, dass die Lebensversicherung nicht unter diese sogenannten Versicherungsanlageprodukte fallen sollte, da sie von der Grundtendenz eher ein Versicherungsprodukt als ein Anlageprodukt ist. Sie dient als Produkt zur Altersvorsorge und stellt einen Vertrag mit langfristiger Verbindung dar, in dem die garantierten Leistungen für die Versicherten gemeinschaftlich Vorrang haben vor möglichst hohen Auszahlungen an Einzelne.

Kritisch sieht der BVK des Weiteren die Möglichkeit der Regelungen durch delegierte Rechtsakte. Dieses gilt zum einen für die Möglichkeit gemäß Artikel 28 Abs. 4 (Kriterien zur Vermeidung von Interessenkonflikten), Artikel 29 Abs. 4 (betrifft Kriterien für Transparenz über Verkaufsanreize für den Vertrieb bei PRIIPS-Produkten) und Artikel 30 Abs. 6 (betrifft Kriterien zur Geeignetheit und Angemessenheit der Beratung und Information des Kunden über PRIIPS-Produkte). Der BVK sieht die Einführung von Rechtssetzungskompetenzen der Europäischen Kommission durch sogenannte delegierte Rechtsakte äußerst kritisch. Diese Möglichkeit ist nach Ansicht des BVK bei Weitem zu unbestimmt, um als ausreichende Ermächtigungsgrundlage für den Erlass von verbindlichen Rechtsakten zu dienen. Hier werden der Exekutive unzulässiger Weise Rechtssetzungskompetenzen zugesprochen, die den Grundsatz der Gewaltenteilung verletzen.

XI.

EIOPA als europäische Aufsichtsbehörde

EIOPA als europäische Aufsichtsbehörde hat im Zuge der Umsetzung der IDD verschiedene Handhabungsmöglichkeiten zugewiesen bekommen. Wir fordern in diesem Zusammenhang ausdrücklich, dass EIOPA bei der Wahl der Mittel die Praxistauglichkeit im Auge behält. Wir begrüßen zwar die Möglichkeit eines standardisierten Informationsblattes gemäß Artikel 25 Abs. 5 IDD. Durch die standardisierte Form werden die bürokratischen Kosten eingegrenzt und der Verbraucher vor unnötigen Informationen geschützt. Eine ähnliche Regelung wird im Übrigen in Deutschland durch § 4 VVG-Informationspflichtenverordnung in Form des Produktinformationsblattes bereits praktiziert. Wir möchten jedoch betonen, dass wir es als wichtig erachten, dass diese Pflichten aus der derzeitigen Regelung des Artikel 20 Abs. 5 IDD den Versicherungsunternehmen und nicht den Versicherungsvermittlern auferlegt werden. Insofern gilt es, die technischen Durchführungsstandards, die EIOPA entwickeln wird, in die-

ser Hinsicht genau zu überprüfen. Eine Verschärfung der bürokratischen Pflichten für Versicherungsvermittler in diesem Zusammenhang lehnen wir ausdrücklich ab.

Bonn, den 10. März 2016

BVK e.V. – Bundesverband

Deutscher Versicherungskaufleute e.V.