

## 1:0 für die Versicherung

Stand: Oktober 2015

Im Sommer haben sich die europäischen Institutionen, d.h. Europäische Kommission, die Regierungen und das EU-Parlament, in den sogenannten Triolog-Verhandlungen geeinigt. Die neue Versicherungsvermittlerrichtlinie steht. Sie soll nun "Versicherungsvertriebsrichtlinie" (Insurance Distribution Directive – IDD) heißen. Sie gilt nämlich nicht nur für die Versicherungsvermittler, sondern auch für das angestellte Vertriebspersonal der Versicherungsgesellschaften. Das Ergebnis vorweg: Wer sich mit Wertpapieren und Wertpapiervertrieb beschäftigt, sollte überlegen in die Versicherungswirtschaft zu wechseln.

Seit Jahren beschäftigen wir uns im Wertpapiervertrieb mit dem Thema 'Provisionen' und den immer strenger werdenden Anforderungen von MiFID I zu MiFID II. Da traut man seinen Augen nicht, wenn man die Entwürfe zur IDD liest. Vergeblich sucht man in dem Dokument nach Beschränkungen für Provisionen. Es ist kein Provisionsverbot für die Vermittlung von Versicherungsgeschäften vorgesehen – an keiner Stelle. Es kommt aber noch besser: Die Richtlinie sieht nicht einmal eine Pflicht zur Offenlegung von Provisionen vor. Vielmehr soll der Versicherungsvermittler dem Kunden lediglich die Art seiner Vergütung offenlegen, nämlich, ob er eine Gebühr erhebt, die vom Kunden direkt bezahlt werden soll oder ob er eine Provision erhält, die aus den Versicherungsbeiträgen gezahlt wird oder aber eine Kombination daraus.

Es findet sich auch keine Vorgabe, die Höhe der Provision offenzulegen; lediglich „the nature of the remuneration“ ist anzugeben.

Gestrichen wurde auch die Option für die Mitgliedstaaten, höhere Offenlegungspflichten vorzusehen und die Versicherungsvermittler zu einer detaillierteren Provisionsoffenlegung anzuhalten. Ebenfalls gestrichen wurde das Recht des Kunden, mehr Informationen über die Vergütung zu verlangen.

Das dürfte zu einem großen Aufatmen in der Versicherungsvermittlung führen, denn das Prinzip der Zillmerung ist erst einmal gerettet. Der Vertrieb kann nach wie vor aus den ersten Raten des Kunden für seine Versicherung bezahlt werden, zumindest die europäischen Vorgaben stehen dem nicht entgegen.

Dem gegenüber steht die MiFID II und die strenge ESMA mit einem Provisionsverbot bei der unabhängigen Anlageberatung, einer Rechtfertigungspflicht für alle Provisionen durch Qualitätsverbesserung und der Offenlegung aller Kosten nach Euro und Cent.

Da wird der Wertpapiervertrieb schon etwas neidisch, aber sehen wir es sportlich! Offensichtlich ist es der Assekuranz auf europäischer Ebene deutlich besser gelungen, ihre Interessen zu vertreten. Die Assekuranz verkauft sich erfolgreich als Opfer der Finanzkrise, die nun auch noch die Niedrigzinspolitik zu spüren bekommt; da wäre es doch unfair, den Vertrieb noch weiter zu behindern – vor allem, wo doch Sicherheit verkauft wird und nicht Spekulation.

Auch bei der Frage eines Beratungsprotokolls bleibt die IDD hinter der MiFID II zurück. Der Wertpapierberater muss dem Kunden begründen, warum das empfohlene Wertpapier für ihn geeignet ist. Die erbrachte Beratung soll geschildert werden und eine Erläuterung gegeben werden, wie die Beratung auf die Präferenzen, Ziele und sonstigen Merkmale des Privatanlegers abgestimmt wurde.

Diese lästige Pflicht wird den Versicherungsvertrieb nicht treffen. Die Vorgaben an die Beratung im Versicherungsvertrieb sind deutlich generöser. Der Kunde soll lediglich objektive Informationen über das Produkt erhalten und die Empfehlungen an den Kunden sollen dessen Wünschen und Bedürfnissen Rechnung tragen. Der Vertrieb soll dem Kunden lediglich erklären, warum die Versicherung seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht – protokolliert werden muss das aber nicht.

Nur wenn der Versicherungsvermittler für sich in Anspruch nimmt, fair und individualisiert zu beraten, hat er sich einen Marktüberblick zu verschaffen und ein Research zu einer angemessenen Zahl von Versicherungsprodukten zu unterhalten und auf dieser Basis seine Empfehlung zu geben. Ansonsten reicht eine standardisierte Information des Kunden zu dem Versicherungsprodukt, die knapp und zusammengefasst die wesentlichen Informationen zum Versicherungsprodukt beinhalten muss.

Entsprechend erfreut reagiert der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft und lobt das tragfähige Fundament für einen „europaweit fairen Versicherungsvertrieb“. Der Kompromiss setze hohe Standards für die Beratungsqualität und für den Verbraucherschutz (!). Er lobt auch die Regelung zu den Provisionen, Beratung dürfe weiterhin über Provisionen und Honorare vergütet werden, es bleibe daher bei der „Wahlfreiheit für Verbraucher“. So kann man es natürlich auch sehen! Und so sieht das auch der Verband der Versicherungskaufleute: Die Angabe der Gesamtkosten sei viel verbrauchergerechter, während Angaben zu einzelnen Provisionen keinen Mehrwert für den Verbraucher darstellten. Der Wertpapiervertrieb reibt sich verwundert die Augen.

Das Ergebnis spricht für sich, in puncto Interessenvertretung auf europäischer Ebene liegt die Assekuranz weit vorne. Nach der Finanzkrise befindet sich die Banken- und Wertpapierbranche nach wie vor auf einem Rückzugsgefecht und steht mit dem Rücken an der Wand, während die Assekuranz punkten kann.

Nur bei der Product Governance gehen die Vorgaben für den Vertrieb in die gleiche Richtung. Product Governance soll es auch für Versicherungsprodukte geben; die Entwicklung von Versicherungsprodukten erfordert einen schriftlichen Prozess und ein Verfahren, wie es die Product Governance auch nach MiFID II vorsieht. Auch für Versicherungen muss ein Zielmarkt definiert werden und der Vertrieb muss die Vorgaben des Herstellers zur Zielgruppe beachten.

Nur bei der fortlaufenden Pflicht zur Weiterbildung geht ausnahmsweise die Versicherungsregulierung weiter. Für die Versicherungsvermittlung sind mindestens 15 Fortbildungsstunden pro Jahr vorgesehen.

Das letzte Wort ist noch nicht gesprochen, gegenwärtig werden die Texte finalisiert. Vielleicht kommen diese aber nicht zu spät und können helfen, in der nationalen Umsetzung ein bisschen mehr Chancengleichheit zwischen Wertpapiervertrieb und Versicherungsvertrieb herzustellen.

Mit den besten Grüßen  
Ihr

Dr. Christian Waigel  
Rechtsanwalt