

Stellungnahme

zum Referentenentwurf eines Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG)

an das Bundesministerium der Finanzen

3. Juni 2014

Kontakt:
Cordula Nocke
Tel.: 030 2462596-15
Cordula.Nocke@bfach.de



1 Einführung

Der Bankenfachverband vertritt die Interessen der Kreditbanken in Deutschland. Seine Mitglieder sind die Experten für die Finanzierung von Konsum- und Investitionsgütern wie Kraftfahrzeugen aller Art. Die Kreditbanken haben aktuell rund 140 Milliarden Euro an Verbraucher und Unternehmen ausgeliehen und fördern damit Wirtschaft und Konjunktur. Jeder zweite Ratenkredit stammt von den Kreditbanken.

Zusätzlich zum Konsum- und Investitionskredit bieten die Kreditbanken ihren Kunden Versicherungen an, die in Bezug auf das finanzierte Gut oder den Kredit einen zusätzlichen Versicherungsschutz geben (z.B. Kraftfahrzeugversicherungen (Haftpflicht-, Teil- und Vollkaskoversicherung), Kreditschutzversicherungen zur Absicherung der Rückzahlung des Kredits im Falle unvorhersehbarer Ereignisse wie Tod oder Arbeitslosigkeit, Maschinenversicherungen, Elektronikversicherungen). Dabei handelt es sich um Basis-Versicherungsprodukte, die einfach strukturiert und standardisiert sind. Der Abschluss der jeweiligen Versicherungen ist für den privaten sowie gewerblichen Kreditnehmer freiwillig und nicht Voraussetzung für die Gewährung des Kredits. Die Kreditbanken werden dabei als Vermittler für ein Versicherungsunternehmen tätig. Der Kunde muss für die Vermittlung kein Entgelt zahlen, die Kreditbanken erhalten jedoch vom Versicherungsunternehmen eine Provision.

Aus Sicht der Kreditbanken ist eine wesentliche Regelung des Lebensversicherungsreformgesetzes die in §§ 61 Abs. 3, 62 Abs. 1 VVG-E vorgesehene Provisionsoffenlegung einschließlich Dokumentation. Nachfolgend werden wir daher ausschließlich dazu Stellung nehmen.

2 Artikel 2 Nr. 2: Änderung des Versicherungsvertragsgesetzes Offenlegung der Vermittlungsprovision (§ 61 Abs. 3 VVG-E) und Dokumentation (§ 62 Abs. 1 VVG-E)

§ 61 Abs. 3 S. 1 VVG-E sieht vor, dass der Versicherungsvermittler dem Versicherungsnehmer die ihm für den Abschluss des Vertrages zustehende und mit dem Versicherungsunternehmen vertraglich vereinbarte Provision als Gesamtbetrag in Euro mitteilt. Er hat die Provisionsoffenlegung nach § 62 VVG-E zu dokumentieren.

Hierbei gilt die geplante Provisionsoffenlegungspflicht entgegen der Bezeichnung des Gesetzes nicht nur für Lebensversicherungen, sondern für alle am Markt befindlichen Versicherungsprodukte. Nach der Gesetzesbegründung soll die Provisionsoffenlegung die Transparenz für Versicherungsnehmer erhöhen und Interessenkonflikte dadurch vermeiden, dass das Eigeninteresse des Vermittlers am Vertragsschluss offengelegt



wird. Gleichzeitig soll die Vergleichbarkeit zwischen der Versicherungsvermittlung und der Honorarberatung erleichtert werden.

Der Bankenfachverband lehnt die Offenlegung der Vermittlungsprovisionen für Versicherungsprodukte ab. Die geplante Vorschrift des § 61 Abs. 2 BBG-E sollte ersatzlos gestrichen werden. Gleiches gilt für die damit verbundene Vorschrift des § 62 Abs. 1 VVG-E zur Dokumentation der Provisionsoffenlegung.

Denn eine solche Verpflichtung des Vermittlers zur Offenlegung der Provision wird durch die geltende EU-Versicherungsvermittlungsrichtlinie I nicht vorgegeben. Auch die kommende Versicherungsvermittlungsrichtlinie II gibt nach den bisherigen Beschlüssen auf Europäischer Ebene nur die Offenlegung der Provisionen dem Grunde nach vor, nicht aber der Höhe nach.

Zudem verletzt die geplante Regelung das Betriebs- und Geschäftsgeheimnis sowohl des Vermittlers als auch der Versicherungsunternehmen. Sie ist verfassungsrechtlich und kartellrechtlich bedenklich. Die Durchbrechung des Betriebs- und Geschäftsgeheimnisses kann auch nicht aus Gründen des Versicherungsnehmerschutzes gerechtfertigt werden. Sie führt nicht zu einem Mehr an Preistransparenz. Vielmehr wird der Versicherungsnehmer durch die Offenlegung der Provision verwirrt und zu falschen Preis- und Produktvergleichen verleitet.

Schließlich sollte bei der Frage der Provisionsoffenlegung stärker danach differenziert werden, ob Versicherungen bloß „vermittelt“, also verkauft werden, oder ob zusätzlich eine interessenwahrende Beratung des Versicherungsnehmers erfolgt.

Zur Begründung unseres Petitions nachfolgend im Einzelnen:

2.1 Regulierung durch Versicherungsvermittlungsrichtlinie II (IMD2) abwarten

Aktuell wird auf Europäischer Ebene die Versicherungsvermittlungsrichtlinie II im Trilogverfahren von EU-Kommission, EU-Parlament und EU-Ministerrat diskutiert. Die europäische Novellierung der Vermittlervorschriften hat das Ziel, den Schutz des Versicherungskunden zu stärken. So enthält die IMD2 umfangreiche Transparenzvorschriften sowie neue Regeln zur Vermeidung und zum Umgang mit Interessenskonflikten.

Allerdings sieht der bisher zwischen den EU-Organen erzielte Kompromiss eine Offenlegung der Provisionen nur und ausschließlich dem Grunde nach vor. Hingegen ist die Offenlegung konkreter Provisionbeträge in Euro nach ausführlicher Erörterung im EU-Parlament gerade nicht geplant.



Wegen der durch die Versicherungsvermittlungsrichtlinie II angestrebten Binnenmarktharmonisierung sollte im deutschen Recht keine vorauseilende überschießende Regulierung verankert werden. Eine solche würde zu Wettbewerbsverzerrungen führen und deutsche Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler im Vergleich zu Konkurrenten im europäischen Ausland erheblich benachteiligen. Vor allem würde das Ziel von EU-Kommission und EU-Parlament konterkariert, durch die Versicherungsvermittlungsrichtlinie II die rechtlichen Rahmenbedingungen der Versicherungsvermittlung EU-weit zu harmonisieren und auf diese Weise Wettbewerbsverzerrungen in den Mitgliedstaaten abzubauen.

Dementsprechend sollten derart weit reichende Vorgaben zur **Provisionsoffenlegung grundsätzlich europaweit einheitlich** und damit zunächst in der **Versicherungsvermittlungsrichtlinie II** selbst reguliert werden, nicht jedoch – wie aktuell vorgesehen – in § 61 VVG-E.

2.2 Kein höheres Schutzniveau für Versicherungsnehmer durch Offenlegung der Provision

Die Offenlegung der Provision stellt für den Versicherungsnehmer **keinen Mehrwert** im Hinblick auf die Vermeidung etwaiger Interessenkonflikte dar. Sie bedeutet auch keinen höheren Schutz für den Versicherungskunden, denn ihr Aussagewert ist äußerst gering.

Die Pflichtangabe vermittelt den Eindruck, dass die Höhe der Vermittlerprovision generell für die Wahl der richtigen Versicherung entscheidend ist. Von größerer Bedeutung für den Versicherungsnehmer ist es aber, dass er vollständig und richtig über das jeweilige Versicherungsprodukt informiert oder gegebenenfalls bedarfsgerecht beraten wird und dass er schließlich Absicherungszweck und Funktionsweise des Produkts versteht.

Die Angabe der Vermittlerprovision schafft einen Preisdruck, der nicht geeignet ist, die heute erreichte Informations- bzw Beratungsqualität zu erhalten oder zu steigern. Insofern sind die Interessen des Versicherungsnehmers durch die bisherigen Informationspflichten ausreichend geschützt und werden auch nicht durch eine Provision des Vermittlers gefährdet. Anders als beispielsweise im Bereich der Wertpapierdienstleistungen kann zudem die Tatsache, dass ein Versicherungsvermittler für seine Tätigkeit vom Versicherer eine Provision erhält, als allgemein bekannt vorausgesetzt werden.



2.3 Versicherungsnehmer nicht verwirren

Der private wie gewerbliche Versicherungsnehmer sollte nur solche Informationen erhalten, die er auch tatsächlich für sich und seine Vertragsentscheidung nutzen kann. Eine separate Information über die Vermittlerprovision und deren Höhe dient diesem Zweck gerade nicht.

Denn für den Versicherungskunden steht allein die zu entrichtende **Versicherungsprämie im Verhältnis zum gewährten Versicherungsschutz** im Vordergrund. Allein durch diese Information ist er in der Lage, das angebotene Produkt nach Preis / Leistung zu beurteilen. Der Kunde hat ein ausschließliches Interesse daran, zu wissen, welche Leistungen er im Schadensfall aus der Versicherung erhält und welchen Preis (Versicherungsprämie) er für dieses Produkt zu bezahlen hat, da er für das entsprechende Risiko, welches er abgesichert haben will, durch die Zahlung der Versicherungsprämie einen entsprechende Versicherungsleistung erwarten kann. Eine Kenntnis über die Höhe der für die Versicherungsvermittlung gezahlten Provision hat auf die berechtigte Erwartungshaltung des Kunden, im Schadensfall leistungsmäßig abgesichert zu sein, keinen Einfluss und ist daher entbehrlich. Und der Leistungsinhalt und die Qualität des Versicherungsproduktes ändern sich auch durch unterschiedliche Provisionshöhen nicht, sondern das einzelne Versicherungsprodukt bleibt als solches stets gleich.

Eine **Offenlegung der Provision** wäre vielmehr sogar **kontraproduktiv**, da diese die Aufmerksamkeit des Versicherungsnehmers weg von Produkteigenschaften und -qualität hin zur Provisionsinformation lenkt. Zu befürchten ist zudem, dass sich die potenziellen Kunden in Kenntnis der konkreten Vermittlerprovision mehr für eine Teilhabe an dieser als für die eigenen (Versicherungs)Wünsche und Bedürfnisse interessieren. Dies würde den Fokus komplett auf die Angabe der Provision verschieben.

Überdies sind Informationen für den Versicherungsnehmer nur hilfreich, wenn sie ihm einen Vergleich mit anderen Versicherungsprodukten auch tatsächlich ermöglichen. Eine Provisionsoffenlegung würde dieses Ziel aber wegen der **unterschiedlichen Provisionssysteme und Vertriebswege bei Versicherungen** verfehlen. So hängt die Höhe der Provision unter anderem vom Umfang der von dem Versicherungsvermittler übernommenen Aufgaben ab (z. B. Namhaftmachung eines Versicherungsinteressenten, vorbereitende Handlungen für den Vertragsschluss, Kundeninformation- bzw. -beratung, Unterstützung beim und nach Vertragsschluss). Ferner richtet sich die Provision danach, ob ein Vermittler im Haupt- oder Nebenberuf tätig ist und ob und in welchem Umfang er durch den Versicherer unterstützt wird. Daher ist entscheidend, wie die Produkt gebenden Unternehmen jeweils bestimmte Kostenelemente mit dem Vermittler vereinbart haben und dann letztlich ausweisen. Diese Zusammenhänge kann der Versicherungskunde bei der Offenlegung der Provision aber nicht erkennen. Mithin



erzeugt die Provisionsoffenlegung nur eine Scheintransparenz, die für den Versicherungsnehmer **irreführend** ist und damit seinen Schutz weder sichert noch erhöht.

Im Übrigen sind bei der Vermittlung einer großen Anzahl von Versicherungsprodukten (z. B. Kfz-Versicherungen, Sachversicherungen) die Vermittlungsprovisionen so gering, dass kein Interessenkonflikt entstehen kann und der Provisionserhalt auch keine Willensbeeinflussung zum Nachteil des Kunden befürchten lässt. Derartige Versicherungsprodukte werden vom Versicherungskunden unter dem Gesichtspunkt des Preis-/Leistungsverhältnisses bewertet, so dass die Frage der Provision in den Hintergrund tritt und eine Offenlegung keinen im Verhältnis zu seinen Wünschen und Bedürfnissen bezüglich des Versicherungsschutzes relevanten Erkenntniszuwachs verschafft.

2.4 Geschäfts- und Betriebsgeheimnis bewahren

Die Pflicht zur Offenlegung der Vermittlerprovision **verletzt das Betriebs- und Geschäftsgeheimnis sowohl der Vermittler als auch der Versicherer**. Sie ist damit verfassungsrechtlich und wegen des Austausches preisrelevanter Informationen kartellrechtlich bedenklich. Im Übrigen dürfen Versicherungsvermittler im Hinblick auf ihr Geschäftsgeheimnis nicht anders behandelt werden als sonstige Produkt- oder Dienstleistungsanbieter. Auch bei anderen Produkten oder Dienstleistungen besteht keine Pflicht, den Kunden über interne Preiskalkulationen und Vertriebskosten zu informieren. Beispielsweise werden Produkte im Einzelhandel mit dem Endpreis ausgezeichnet, ohne dass der Einzelhändler seine interne Preiskalkulation offenbaren müsste. Dieses Prinzip ist die Grundlage eines funktionierenden Wettbewerbs.

2.5 Keine Interessenkonflikte, wenn Vermittler nicht „Berater“ des Versicherungsnehmers

Interessenkonflikte eines Versicherungsvermittlers können dann entstehen, wenn der Versicherungsvermittler in einer **Doppelrolle** agiert, und zwar einerseits als (Honorar-) Berater für den Kunden und andererseits als Produkt vermittelnder Vertriebskanal für das Versicherungsunternehmen. Vor diesem Hintergrund ist der in der Gesetzesbegründung enthaltene Ansatz nachvollziehbar, mehr Vergleich zwischen der Vermittlung und der Honorarberatung zu schaffen.

Allerdings bedarf es in den nachfolgend skizzierten Fallkonstellationen keiner Regelung für das Management von Interessenkonflikten, insbesondere nicht der Offenlegung von Provisionen, die der Vermittler vom Versicherungsunternehmen erhält. Denn in



den genannten Konstellationen besteht kein interessenwidriger Gefährdungstatbestand des Versicherungsnehmers:

- (1) Der Vermittler wird nicht als Berater für den Kunden tätig und verlangt vom Kunden kein Entgelt, sondern erhält nur eine Provision vom Versicherungsunternehmen.
- (2) Der Vermittler wird als vertraglich gebundener Vermittler für ein oder mehrere Versicherungsunternehmen tätig, handelt nicht als Berater und erhält nur vom Versicherungsunternehmen eine Provision.

In beiden Fällen weiß der Versicherungsnehmer,

- dass der Vermittler **nicht als sein Berater** agiert,
- dass der Vermittler **Teil des Vertriebskanals** eines Versicherungsunternehmens ist,
- dass der Vermittler **eigene wirtschaftliche Interessen** hat und gerade nicht Interessenwahrer des Versicherungsnehmers ist,
- dass er für seine Tätigkeit eine **Provision** vom Versicherungsunternehmen erhält,
- dass diese **Provision Bestandteil des ihm bekannten und von ihm zu zahlenden Preises** für das Versicherungsprodukt ist.

Mithin sollte bei den Vorschriften zur Offenlegung der Vermittlerprovision in jedem Fall danach **differenziert** werden, ob ein Vermittler **gleichzeitig auch „Berater“ des Versicherungsnehmers** ist und damit gewisse Interessenwahrungspflichten hat. Nur in diesem Fall ist eine Offenlegung der Provision sachgerecht.

2.6 Alternativvorschlag des Bankenfachverbandes: Bagatellregelung

Transparenzvorschriften zur Vermeidung etwaiger Interessenkonflikte müssen angemessen sein. Sollte daher an einer grundsätzlichen Offenlegung der Vermittlerprovision festgehalten werden, ist § 61 Abs. 3 VVG aus Gründen eines effektiven und damit kostengünstigen Vermittlungsvorgangs, der auch und gerade im Interesse des Versicherungsnehmers liegt, zumindest durch eine **Bagatellklausel** in der Gestalt zu ergänzen, dass bei Versicherungsprämien bis 1.000,- €/jährlich die Provision des Vermittlers nicht offenzulegen ist.

Berlin, 3. Juni 2014

gez. Cordula Nocke
Referatsleiterin Recht