

Die Revolution bleibt aus

Die europäische IDD-Richtlinie bringt für Versicherungsmakler einige Änderungen. Im Vergleich zu den Vorgaben der MiFID II für Fondsvermittler sind diese aber lax.

Mitte Juli war es endlich so weit: Der EU-Ministerrat veröffentlichte den finalen Text der neuen EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (Insurance Distribution Directive, IDD), der in Brüssel zuvor rund drei Jahre lang zäh verhandelt worden war. EU-Kommission und Europäisches Parlament müssen in diesen Wochen zwar noch über die Direktive abstimmen, Branchenkenner erwarten jedoch, dass sich an den wesentlichen Punkten des mühsam erzielten Kompromisses nichts mehr ändern wird. Seine volle Wirkung entfaltet das Regelwerk wahrscheinlich ab Herbst 2017, wenn die nationale Umsetzung in Kraft treten soll.

Mit der IDD unterliegen künftig alle Vertriebskanäle der gleichen Regulierung, was sich schon daran zeigt, dass sich der Name des Regelwerks im Lauf der Konsultationen von einer „Vermittlerrichtlinie“ (Insurance Mediation Directive, IMD) zur „Vertriebsrichtlinie“ geändert hat.

Aus Sicht der deutschen Vermittler sind die Bestimmungen zur Beratungspraxis und zu den Vergütungsregeln das zentrale Element der Vorgabe. Da werden sie sich zwar auf Änderungen einstellen müssen – „allerdings sollten diese für deutsche Makler nicht allzu groß ausfallen, da Berlin viele Reformen schon in Angriff genommen hat“, meint Marco Gerhardt, Partner der auf den Finanzsektor spezialisierten Unternehmensberatung Innovalue.

Kein Provisionsverbot

Die IDD wird aller Voraussicht nach keine Auswirkungen auf die Vergütung haben. „Das Anfang 2012 diskutierte Courtageverbot hat sich nicht durchgesetzt, und zu den Provisionen wird es keine detaillierten Offenlegungspflichten geben“, sagt Sven-Wulf Schöller, Fachanwalt für Versicherungsrecht bei der Kanzlei FSR in Erlangen. Allerdings muss der Vermittler künftig vor der Beratung offenlegen, ob er auf Provisionsbasis oder gegen Honorar arbeitet. Stellt er seinen Kunden eine Rechnung, muss er die Summe vorab nennen oder zumindest erläutern, wie sich das Honorar berechnet. Die Kosten spielen auch eine



Die EU-Versicherungsaufsicht EIOPA muss in den kommenden Monaten noch Details der europäischen Versicherungsvertriebsrichtlinie klären.

Rolle im Produktinformationsblatt, das ein Vermittler dem Kunden künftig vor Vertragsabschluss aushändigen muss. Dort werden bei den meisten Policen jedoch nur die Beitragskosten offengelegt, nicht die Provisionen. Details des Produktinformationsblatts muss die europäische Versicherungsaufsicht EIOPA noch ausarbeiten.

Völlig ausgeschlossen werden kann ein Provisionsverbot allerdings noch nicht: Die Richtlinie sorgt nur für eine rechtliche Mindestharmonisierung, die den Mitgliedsstaaten einen großen Freiraum einräumt, die europäischen Vorschriften zum Verbraucherschutz nach Belieben zu verschärfen. Der am 16. Juli veröffentlichte finale Text der IDD sieht nämlich explizit durchaus die Möglichkeit vor, dass ein Mitgliedsstaat ein Provisionsverbot einführen kann. Aus Berlin gibt es Branchenkenner zufolge jedoch keine Signale in diese Richtung.

Provisionsoffenlegung

Verschärfte Regeln für die Provisionsoffenlegung gelten für anlagebasierte Versicherungsprodukte wie Lebensversicherungen oder Fondspolicen. Hier müssen die Provisionen genannt werden, wenngleich die IDD nicht festschreibt, wie dies genau auszusehen hat. Da die entsprechenden Passagen der IDD größtenteils auf den Vorgaben der Finanzmarkt-Richtlinie MiFID II beruhen, spricht einiges dafür, dass die Provisionsoffenlegungspflicht bei Fondspolicen und Lebensversicherungen ähnlich aussehen wird wie bei Investmentfonds. Ist dies der Fall, wäre die Vergütung in Euro und in Prozent auszuweisen.

Vergleichbarkeit

Zu den Zielen der EU gehört auch, eine größtmögliche Vergleichbarkeit bei sogenannten verpackten Retail-Investment- und Versicherungsprodukten (Packaged Retail and Insurance-based Investment Products, PRIIPs) zu schaffen. Daher sind für Fonds, Zertifikate und Lebensversi-

cherungen auch einheitliche dreiseitige Produktinformationsblätter vorgesehen, die unter anderem umfassend über die Vertriebskosten informieren sollen. Rechtsanwalt Schöller vermutet, dass der Vertrieb von Fondspolicen leiden könnte, da den Kunden künftig die doppelten Kosten der Produkte vor Augen geführt werden müssen – zum einen für den Versicherungsmantel inklusive Provisionen, zum anderen für die Fonds.

Für Ungemach mit Blick auf die Provisionen könnte auch EIOPA sorgen. Die IDD macht nämlich zur Bedingung, dass Provisionen bei Lebensversicherungen für den Verbraucher keinen „nachteiligen Einfluss“ haben dürfen. Eine genaue Definition, was darunter zu verstehen ist, existiert aber noch nicht, diese muss die Aufsichtsbehörde nachliefern. Der Fondsverband BVI trommelt dafür, die Anforderungen an Lebenspolicen auf den Standard der MiFID II zu heben. Die-

se verlangt für Fonds und andere Finanzprodukte, dass die Provisionen nicht nur keinen negativen Einfluss auf die Beratung haben dürfen, sondern dabei helfen müssen, die Beratungsqualität zu verbessern.

„Fair und persönlich“

Was die Vergütung anbelangt, gelten für Versicherungsvermittler im Vergleich zu Fondsvermittlern nach derzeitigem Stand also vergleichsweise laxe Vorgaben. Ein Passus wie in MiFID II, nach dem sich ein Finanzberater nur dann unabhängig nennen darf, wenn er ausschließlich gegen Honorar arbeitet, findet sich in der IDD nicht. Die Unterscheidung zwischen „abhängig“ oder „unabhängig“ wird bei Versicherungspolice nur insofern relevant, als der Vermittler vor dem Beratungsgespräch angeben muss, ob er als freier Makler Kunden auf Basis einer „fairen und persönlichen“ Analyse berät oder als gebundener Vertreter Produkte eines oder mehrerer Versicherungsunternehmen auswählt. Wer „fair und persönlich“ berät, muss dem Kunden eine ausreichende und diversifizierte Anzahl an Produkten präsentieren. „Für deutsche Makler ändert sich nichts. Das Versicherungsvertragsgesetz schreibt ohnehin vor, dass Makler ihren Kunden einen Überblick über die am Markt befindlichen Produkte bieten müssen“, stellt Gerhardt fest. Auch für gebundene Vermittler bedeute diese Passage keine Änderungen.

Die Richtlinie präzisiert die Maßgabe einer „fairen und persönlichen“ Beratung noch in anderer Hinsicht: Der reine Verkauf einer Police ohne vorhergehende Beratung ist letztlich nur noch dann erlaubt, wenn das Produkt in Kombination mit einer Nicht-Versicherung vertrieben wird, etwa wenn eine Reiserücktrittsversicherung zum Paket einer Reise gehört. Der Gesetzestext unterscheidet zwischen zwei Arten von Beratung – im englischen Gesetzestext ist von „advice“ und „sales where no advice is given“ die Rede. Die Folge ist,



Sven-Wulf Schöller, Kanzlei FSR: „Das Anfang 2012 diskutierte Courtageverbot hat sich nicht durchgesetzt.“

dass grundsätzlich jeder Vermittler unabhängig von seinem Status seine Kunden detailliert nach ihren Wünschen und Bedürfnissen befragen muss. Dazu gehört auch, dass er Informationen über bereits existierende Policen und einige Lebensumstände des Kunden einholen muss. Auf dieser Basis hat er dem Kunden dann in kurzer, aber verständlicher Form eine Empfehlung zu präsentieren, damit dieser eine „informierte“ Entscheidung treffen kann. Von einem Makler, der auf Basis einer „fairen und persönlichen“ Analyse berät, wird darüber hinaus erwartet, dass er auch die Gründe angibt, warum er ein bestimmtes Produkt empfiehlt. Zudem muss er auf die Risiken aufmerksam machen, wenn in bestimmten Bereichen keine Police vorhanden ist – etwa eine fehlende Privathaftpflicht.

Ohne Beratung geht es nicht

Auch diese Vorschriften kommen dem VVG laut Gerhardt sehr nah. Dort steht, dass ein Vermittler einen Kunden „nach seinen

Wünschen und Bedürfnissen zu befragen und, auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien, zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben“ hat. Gebundene Vermittler wie auch Makler werden ihre Beratungsprozesse also kaum ändern müssen. Ein wichtiger Unterschied zum VVG existiert aber: Das VVG erlaubt, dass Kunden mit einer schriftlichen Erklärung auf Beratung und Dokumentation verzichten. Dies ist nach EU-Recht künftig nicht mehr möglich, also muss das VVG in diesem Punkt geändert werden.

Rote Karte für Onlinekanäle?

Was zuerst wie eine nachteilige Regelung für Vermittler aussieht, könnte ihnen zusammen mit der Harmonisierung der Vertriebskanäle sogar zum Vorteil gereichen. Denn aktuell ist umstritten, ob Konkurrenten wie Direktversicherer und Vergleichsportale überhaupt unter die Beratungspflichten des VVG fallen. Künftig ist die Sache klar: Dann müssen auch sie im Internet deutlich mehr Information und eine Beratung bieten. Die IDD dürfte daher nach Meinung von Branchenkennern dafür sorgen, dass sich viele Portale und Direktversicherer auf den Vertrieb einfacher Produkte wie Kfz-Policen beschränken werden, für die eine Beratung über Onlinedialoge schon heute möglich ist. Dagegen werden sie wohl die Finger von komplexen Versicherungen lassen, die eine aufwendigere, im Internet kaum darstellbare Beratung erfordern.

Hier kommt zusätzlich der Aspekt des sogenannten Zielmarktes zum Tragen: Versicherer müssen künftig für jedes Produkt passende Vertriebskanäle benennen. Das könnte darauf hinauslaufen, dass Portale und Direktversicherer keine Lebensversicherungen mehr vertreiben dürfen (siehe dazu auch den Artikel „Die Online-Police im Visier“ in FONDS professionell 2/2015).

JENS BREDENBALS | FP

Was auf Makler in Sachen Weiterbildung zukommt

Umfang: Die IDD schreibt vor, dass Vermittler mindestens 15 Stunden im Jahr für Weiterbildungsmaßnahmen aufwenden müssen. In früheren Entwürfen waren noch 40 Stunden pro Jahr vorgesehen. Der europäische Gesetzgeber macht aber keine konkreten Vorgaben, wie die Fortbildungen aussehen müssen, solange sie „substanziell“ sind. Dies könnte die von Marktexperten häufig bemängelten reinen Produktschulungen künftig ausschließen. In welcher Form die Weiterbildung stattfindet, etwa als Präsenzschiulung oder per E-Learning, ist irrelevant.

Kontrolle: Es sind sowohl Prüfungen als auch Eintragungen in einem Register möglich. Deutschland war nach Meinung von Branchenexperten mit der seit zwei Jahren existierenden Initiative „Gut beraten“, die rund 30 Stunden Weiterbildung pro Jahr vorgibt, Vorreiter. „Es bleibt nun abzuwarten, ob Deutschland seine Anforderungen herunterschraubt oder ob die vorgeschriebenen 15 Stunden intensiver beziehungsweise fachlich hochwertiger sein müssen“, sagt Sven-Wulf Schöller, Fachanwalt für Versicherungsrecht bei der Kanzlei FSR aus Erlangen.

Eingangsqualifikation: Die Vorschriften der IDD bezüglich der Eingangsqualifikation der Vermittler sollten in Deutschland keine verschärften Vorschriften hervorrufen, meint Marco Gerhardt vom Beratungshaus Innovalue. Schließlich erfordert die Erlaubnis nach Paragraph 34d Gewerbeordnung bereits einen Sachkundenachweis. Allerdings gelten die Ausbildungsvorschriften künftig auch für die Mitarbeiter eines Maklerunternehmens oder der Generalvertretung eines Versicherers. Bislang reichte es aus, wenn der Leiter oder Inhaber die nötige Qualifikation besaß.