

Botschaft aus Bonn

Die Bafin hat ein neues Rundschreiben für die Zusammenarbeit mit Vermittlern veröffentlicht. Eine wichtige Änderung dürfte Maklern gefallen – eine andere nicht.



Das neue „Rundschreiben zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern“ ist für Makler äußerst relevant. Werbung an einer Bushaltestelle würde die Bafin trotzdem nicht schalten – auch wenn unsere Montage das suggeriert.

Versicherungsvermittler mussten sich in den vergangenen zwölf Monaten mit einer Reihe neuer Gesetze, Gesetzesvorhaben und flankierenden Verordnungen beschäftigen. Grundlage ihrer Regulierung ist die seit Ende Februar geltende EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD und ihre nationale Umsetzung. Diese wird von der deutschen Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) sowie auf europäischer Ebene von der „Delegierten Verordnung 2017/2359“ ergänzt, die Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten regelt (siehe auch FONDS professionell 1/2018, Seite 334).

Überprüfung von Maklern

Zuletzt hat die Finanzaufsicht Bafin Ende Juli ihr „Rundschreiben 11/2018 zur Zusammenarbeit mit Versicherungsvermittlern sowie zum Risikomanagement im Vertrieb“ veröffentlicht. Dieses hat zwar keinen Gesetzescharakter, in ihm erläutert die Bonner Behörde aber, wie sie diverse Vorschriften konkret verstanden wissen möchte. Für Versicherungsvermittler sind darin insbesondere zwei Punk-

te relevant, nämlich die Meinung der Aufsicht zum Status eines Maklers und ihre Vorstellungen zur Vergütung der Vermittler.

Die Bafin widmet einen Abschnitt des Rundschreibens der Zusammenarbeit von Ver-

» Ich freue mich sehr, dass die Bafin den Status des Maklers als Sachwalter des Kunden klar anerkennt. «

Norman Wirth, Rechtsanwalt

sicherungsgesellschaften und Maklern. Die Veröffentlichung dieser Passagen wurde in der Branche mit Spannung erwartet, da der Wortlaut im vorherigen Rundschreiben so ausgelegt werden konnte, dass Versicherer die Makler über eine Kontrolle des Vermittlerregisters hinaus überprüfen dürfen, was eine zusätzliche Aufsicht bedeutet hätte (siehe hierzu auch FONDS professionell 1/2015, Seite 312). Die Neufassung lässt eine solche Lesart nicht mehr zu.

An einer Stelle des Rundschreibens heißt es zwar nach wie vor: „Um ihre gesetzlichen Verpflichtungen aus Paragraph 48 Absatz 1 Nr. 1 Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) zu erfüllen, ist es erforderlich, dass die Versicherer regelmäßig überprüfen, ob die Voraussetzungen für die Zusammenarbeit mit den jeweiligen Versicherungsmaklern oder Versicherungsvertretern weiterhin gegeben sind, ob diese also weiterhin im Vermittlerregister eingetragen sind. Hierzu haben die Versicherungsunternehmen die von der IHK zur Verfügung gestellte „Löschliste“ zu beobachten.“ Allerdings hat die Behörde in die Endfassung den folgenden wichtigen Nachsatz eingefügt: „Eine regelmäßige anlasslose Überprüfung der Voraussetzungen für die Erteilung einer Erlaubnis nach Paragraph 34d Absatz 1 Gewerbeordnung (insbesondere Überprüfung der Zuverlässigkeit und geordneter Vermögensverhältnisse) ist nicht erforderlich.“

„Die Paragraphen 48 und 51 VAG erlauben den Versicherern grundsätzlich, die Makler zu kontrollieren, allerdings nur, wenn die Gesellschaft einen Grund hat, an der Zuverlässigkeit des Maklers zu zweifeln, etwa wenn plötzlich die Provisionen auf das Konto der Ehefrau überwiesen werden sollen. Der Versicherer darf den freien Vermittler nicht willkürlich überprüfen“, erläutert Oliver Korn, Rechtsanwalt der Berliner Kanzlei GPC Law.

Norman Wirth, Inhaber der Kanzlei Wirth Rechtsanwälte aus Berlin und Vorstand des Vermittlerverbandes AfW, begrüßt die Klarstellung: „Ich freue mich sehr, dass die Behörde diese ausdrückliche Feststellung in das Rundschreiben aufgenommen hat und damit den Status des Maklers als Sachwalter des Kunden klar anerkennt“, sagt er. Wirth hatte die ursprüngliche Fassung wegen der Unklarheiten offen kritisiert.

Vermeidung von Fehlanreizen

Für freie und gebundene Vermittler sind ferner die Erläuterungen zu den Bestimmungen wichtig, mit denen Fehlanreize bei der Vergütung vermieden werden sollen. Die Grundlage dafür sind das IDD-Umsetzungsgesetz und der schon erwähnte Paragraph 48 VAG: Dieser schreibt vor, dass die Bezahlung

des Beraters nicht zur Vermittlung eines ungeeigneten Produkts führen darf. Die VersVermV nimmt das in Paragraph 14 auf. „Paragraph 48a VAG schreibt grundsätzlich vor, dass Vermittler ihre Kunde im bestmöglichen Interesse beraten müssen“, erläutert Korn (zur VersVermV siehe auch den Kasten unten).

Für Versicherungsanlageprodukte, unter die alle kapitalbildenden Lebensversicherungen fallen, eingeschlossen Fondspolizen und Hybridprodukte, enthält die Verordnung in den Paragraphen 18 und 19 noch weitere Vorschriften: „Die VersVermV besagt, dass Vermittler ihre operativen Abläufe überprüfen und gegebenenfalls Maßnahmen treffen müssen, um Interessenkonflikte und Fehlanreize bei der Vergütung zu vermeiden. Ist das nicht möglich, müssen sie jene den Kunden offenlegen – auf einem dauerhaften Datenträger“, so Korn. Details zur Bestimmung der Konflikte nenne die oben bereits erwähnte Delegierte Verordnung 2017/2359.

Fehlanreize

Die Bafin nimmt im Rundschreiben ausführlich zu möglichen Fehlanreizen Stellung, wobei sie insbesondere Courtagen im Blick hat. „Die Finanzaufsicht steht Provisionen grundsätzlich kritisch gegenüber“, bemerkt Anwalt Korn. Das zeige sich unter anderem daran, dass eine Provision nicht so hoch sein dürfe, dass sie einen Makler zum Verkauf genau dieser Police verleite. Wichtig ist hierbei, dass die Behörde zu Abschlusscourtagen auch eine an den bloßen Fortbestand des Vertrags anknüpfende Bestandsprovision zählt. Provisionen, die an Verkaufsziele geknüpft sind, stellen ihrer Meinung nach ebenso einen Fehlanreiz dar wie unterschiedlich hohe Courtagen für vergleichbare Produkte. Eine unzulässige Anreizwirkung sieht die Behörde auch, wenn Vermittler bestimmte Dienstleistungen übernehmen und bezahlt bekommen – vorausge-



Oliver Korn, GPC Law: „Die Finanzaufsicht steht Provisionen grundsätzlich kritisch gegenüber.“

setzt, dass die Übernahme der Dienstleistung an den Vermittlungserfolg geknüpft ist.

Vor dem Konsultationsverfahren zum Rundschreiben hatte die Bafin außerdem einen „Provisionsrichtwert“ von 2,5 Prozent bei den Abschlusscourtagen für Lebenspolizen ins Spiel gebracht. Unter bestimmten Bedingungen sollten bis zu vier Prozent Provision möglich sein. Von einem solchen Richtwert ist im Rundschreiben nun keine Rede mehr. Der Grund hierfür ist einfach: Die Provisionsgrenze wird aller Voraussicht nach per Gesetz kommen. Das Bundesfinanzministerium arbeitet derzeit auf Basis ihres Evaluationsberichts zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) an einem Entwurf für das „LVRG 2.0“. Dieses soll einen Provisionsdeckel in noch nicht bekannter Höhe enthalten.

Provisionsabgabeverbot

Im Zusammenhang mit Vergütungen müssen Vermittler auch die Ausführungen der

Bafin zum seit Juli 2017 geltenden Provisionsabgabeverbot beachten. Mit diesem möchte der Gesetzgeber verhindern, dass Vermittler einen Rabatt als Verkaufsargument nutzen, um Kunden zum schnellen Abschluss zu bewegen. Es gibt aber eine Ausnahme, die in Paragraph 48b Absatz 4 VAG formuliert ist und besagt, dass eine Sondervergütung erlaubt ist, soweit diese „zur dauerhaften Leistungserhöhung oder Prämienreduzierung des vermittelten Vertrags verwendet wird“.

Die Bafin betont, dass die Ausnahme nur dann greift, wenn der Versicherer die Prämie über eine Anpassung des Versicherungsvertrags senkt oder die Leistung in irgendeiner Form erhöht. Eine Durchleitung der Provision an den Kunden ohne eine Änderung des Vertrags sieht die Behörde als Verletzung des Gesetzes an. „Die Bafin denkt formalistisch. Wenn im Gesetz steht, dass die ausgekehrten Provisionen nur für Verbesserungen des Vertrags genutzt werden dürfen, dann geht das nur über eine Änderung dieses Vertrags“, erläutert Korn die Auslegung der Behörde. Argumente, dass die ausbezahlten Provisionen auch eine Form der Prämienreduzierung darstellen können, akzeptiere die Bafin daher nicht, so der Jurist.

Gonetto versus Bafin

Das musste vor ein paar Wochen Gonetto erfahren, ein Vergleichsportal für Nettopolizen, das Kunden bei einer Bruttopolice die enthaltenen Provisionen abzüglich einer Verwaltungsgebühr von jährlich zwölf Euro erstattet. Die Behörde ließ Versicherer wissen, dass sie eine Kooperation mit dem Portal als Verstoß gegen das Sondervergütungsverbot und damit als Ordnungswidrigkeit ansieht. Gonetto wehrt sich dagegen gerichtlich – möglicherweise müssen auch andere Auslegungen der Bafin durch Gerichte überprüft werden.

JENS BREDENBALS | FP

VersVermV: Das hat die Politik beschlossen

Ende Juni war es so weit: Das Bundeskabinett verabschiedete die Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV). Den Entwurf hatte das Bundeswirtschaftsministerium bereits im Oktober 2017 vorgelegt. Ein Blick auf den Text zeigt, dass auf Vermittler im Vergleich zur noch aktuellen Verordnung von 2007 einige Änderungen zukommen. FONDS professionell stellt sie kurz vor – auch wenn die Verordnung noch nicht in Kraft ist, da Bundestag und Bundesrat diese noch beraten müssen, was bis Ende des Jahres dauern kann.

Neue Pflichten: Hinzugekommen sind in der Kabinettsfassung unter anderem die Vorschriften in den Paragraphen 14, 18 und 19 zur Vermeidung von Fehlanreizen bei der Vergütung (siehe Artikel oben). Ebenfalls neu sind die Vorgaben zur Weiterbildungspflicht (siehe den Artikel ab Seite 244). Ferner müssen Vermittler ein internes Beschwerdemanagement für die Klagen von Kunden aufbauen (Paragraph 17). Dazu zählt ein Register mit den Beschwerden. Die Erlaubnisbehörden müssen dieses jederzeit einsehen können.

Gewerbeerlaubnis: Die VersVermV fordert von Vermittlern, die eine Gewerbeerlaubnis beantragen, künftig weitere Informationen. Laut Paragraph 1 müssen sie nun juristische und natürliche Personen angeben, die mehr als zehn Prozent an der Vermittlergesellschaft halten. „Die Änderung geht auf die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD zurück, die die Aufsicht stärken möchte. Denn auf diese Weise kann man den Vermittler besser unter die Lupe nehmen“, erklärt Oliver Korn von der GPC Law Rechtsanwaltskanzlei.

Honorar oder Provision: Eine Änderung steht auch bei der Ausgestaltung der Erstinformation an, die der Berater dem Kunden beim ersten Kundenkontakt zu überreichen hat. Versicherungsmakler und gebundene Vermittler müssen neben ihrem Status künftig auch angeben, ob sie gegen Honorar oder Provisionen beraten. In der noch gültigen Verordnung fehlte diese Vorschrift bislang. Finanzanlagenvermittler (§ 34f GewO) müssen schon länger Farbe bekennen, ob ihre Beratung auf Honorar- oder Provisionsbasis erfolgt.