

Vermittlerrichtlinie

Viel Lärm um wenig Neues

Die Versicherungsvermittlerrichtlinie (Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung) wird aktuell von der EU-Kommission überarbeitet.

Zwar wurden die mit der Richtlinie angestrebten Ziele wie ein harmonisierter Vermittlermarkt und ein verbesserter Verbraucherschutz in den Mitgliedsstaaten zum Teil erreicht. Aufgrund des geringen Harmonisierungscharakters der Richtlinie hat sich jedoch ein Patchwork nationaler Regelungen in den Mitgliedsstaaten entwickelt. Darüber hinaus hat die EU-Kommission Lücken in der Richtlinie festgestellt, zum Beispiel im Hinblick auf die Regulierung von Interessenkonflikten und die Vergütungstransparenz. Die Änderungen, die vor diesem Hintergrund von der Kommission erwogen werden, beziehen sich auf

- eine Erweiterung des Anwendungsbereichs der Vermittlerrichtlinie auf Versicherungsunternehmen, deren angestellte Mitarbeiter Versicherungen an Kunden verkaufen (zum Beispiel Direktversicherer),
- die Offenlegung der Provisionen auf Anfrage des Kunden für alle Sparten und alle Versicherungsvermittler,
- die Einführung schärferer Regeln in Bezug auf Interessenkonflikte.

Eine Übertragung der Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten

auf den Direktvertrieb durch angestellte Mitarbeiter der Versicherer erscheint sinnvoll. Für alle Versicherungsvermittler sollten EU-einheitlich grundsätzlich dieselben Regelungen gelten. Dabei sind allerdings die Besonderheiten des Direktvertriebs zu beachten, insbesondere hinsichtlich des Vertriebs von Versicherungen im Fernabsatz.

Erwägung: Standards auf alle Produkte ausweiten

In Bezug auf die Einführung schärferer Regelungen zur Vermeidung von Interessenkonflikten erwägt die Kommission, die MiFID-Standards auf alle Produkte auszuweiten. Dagegen ist einzuwenden, dass die MiFID insbesondere organisatorische Vorkehrungen vorsieht, die ausgerichtet sind auf große Unternehmen mit vielen Beschäftigten. Diese können nicht auf kleine Versicherungsvermittlerunternehmen, bei denen es sich in der Regel um Einzelkaufleute mit höchstens einem oder zwei Angestellten handelt, übertragen werden.

Im Hinblick auf die MiFID-Standards wird eine Offenlegungspflicht für Abschluss- und Vertriebskosten in sämt-



lichen Versicherungssparten diskutiert. Ob eine entsprechende Offenlegung in der Schaden- und Unfallversicherung dem Kunden einen Mehrwert bringt, ist allerdings fraglich. Für den Kunden ist die Vergütung des Vermittlers oder die Abschluss- und Vertriebskosten nicht das einzige Kriterium für die Auswahl eines Versicherers und Versicherungsvertrages. Die Offenlegung der Vermittlervergütung schafft hier einen Preisdruck, dem kein Nutzen gegenübersteht. Kontraproduktiv könnte die Offenlegung sogar dazu führen, dass die Kunden ihr Augenmerk verstärkt auf die Kosten richten, anstatt – weiterhin – darauf, ob sie die Produktmerkmale verstanden haben und ob das angebotene Produkt ihren Wünschen und Bedürfnissen entspricht. In der öffentlichen Wahrnehmung liegt bei der Vermittlung von Versicherungen und Fi-

Foto: © Artusius / fotolia.com

IN KÜRZE

In diesem Artikel lesen Sie:

- Der Anwendungsbereich der Versicherungsvermittlerrichtlinie wird erweitert, unter anderem auf Direktversicherer.
- Erleichterungen für die grenzüberschreitende Versicherungsvermittlung sind zu erwarten, nicht jedoch ein einheitliches Versicherungsvertreterrecht.
- Die EU-Kommission prüft eine Erweiterung der MiFID-Standards, damit bei allen Produkten Interessenkonflikte vermieden werden.

nanzdienstleistungen ein Hauptaugenmerk auf der Vergütung des Vermittlers. Dies sollte nicht noch durch weitere Transparenzpflichten gefördert werden. Vielmehr sollten die Erhöhung und Sicherung der Beratungsqualität anvisiert werden. Die Erfahrung hat gezeigt, dass die Ursache für fehlerhafte Beratungen bei der Versicherungsvermittlung nicht vermeintlich überhöhte Provisionen sind, sondern in erster Linie mangelnde Produktkenntnis der Vermittler und vor allem die nicht hinreichende Berücksichtigung der Situation und der Bedürfnisse des Kunden.

Bezogen auf die Vermeidung von Interessenkonflikten und die Pflicht zur Offenlegung von Provisionen würde eine Anpassung an die MiFID-Standards bedeuten, dass zum Beispiel bei fondsgebundenen Lebensversicherungen künftig nicht mehr nur die Abschlusskosten angegeben werden müssen, sondern auch die Vergütungen, die Fondsanbieter Versicherern für die Vermittlung ihrer Fonds im Versicherungsmantel zahlen. Allein die Offenlegung von Vergütungen wird aber nicht dazu führen, dass die Kunden diverse Produkte tatsächlich miteinander vergleichen können. Hierfür ist nicht maßgeblich, was der Vermittler an dem Produkt verdient, sondern vielmehr, wie hoch die Abschluss- und Vertriebskosten insgesamt sind. Zur Vergütung für den Vertrieb von Versicherungen hat die Kommission darüber hinaus die Frage aufgeworfen, ob Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter gleichermaßen berechtigt sein sollen, Provisionen von Versicherern zu empfangen.

Kunde muss wählen können

Abzulehnen ist jedoch, dass der Kunde eine ausschließliche Vergütung des Vermittlers einseitig bevorzugt. Dagegen sollte der Kunde die Möglichkeit haben zu wählen, ob er für die Versicherungsvermittlung ein gesondertes Honorar an den Vermittler zahlt, die Vermittlertätigkeit durch die vom Versicherer gezahlte Courtage abgegolten sein soll oder ob

er eine Kombination aus beiden Vergütungsformen wünscht. In den meisten EU-Mitgliedsstaaten hat sich das provisionsbasierte Vergütungssystem auch deshalb bewährt, weil es der Versorgung der Bevölkerung – insbesondere in einkommensschwachen Schichten – mit notwendigem Versicherungsschutz dient. Hinzu kommt, dass über Honorare nicht in jedem Fall ein existenzsicherndes Einkommen gewährleistet werden kann, so dass viele Versicherungsvermittler weiter auf die Vorfinanzierung ihrer Vergütung durch den Versicherer angewiesen sind.

Angst vor hohen Kosten

Schließlich soll das Aushändigen von Produktinformationsblättern bei der Beratung generell und spartenunabhängig zur Pflicht werden. Dabei sollte jedoch berücksichtigt werden, dass der Kunde schon heute mit einer Flut von Unterlagen überhäuft wird, die er tatsächlich kaum zur Kenntnis nimmt. Aktuell sorgen in der Branche insbesondere die hohen Kosten für Unruhe, die die Änderungen mit sich bringen sollen. Es ist allerdings davon auszugehen, dass diese in erster Linie auf die Versicherer zukommen, die aber wahrscheinlich auch der Verbraucher über die Versicherungsprämie spüren wird. Versicherungsvermittler werden voraussichtlich nicht mit einer stark erhöhten Kostenlast rechnen müssen. Mit gravierenden finanziellen Änderungen ist für Versicherungsvermittler nur dann zu rechnen, wenn die EU-Kommission ein abschlussunabhängiges Vergütungsmodell, das heißt die Honorarberatung, einseitig fördert.

Abzuwarten bleibt, wie viel Bedeutung die EU-Kommission den Ergebnissen der von ihr selbst durchgeführten

MEHR INFOS

Tipps und Informationen rund ums Thema Vertriebsrecht finden Sie auf der Homepage von Blanke Meier Evers, Bremen, unter www.bme-law.de oder bei Rechtsanwalt Jürgen Evers, Telefon: 04 21/94 94 60.

Befragung von Interessenverbänden bemisst und welchen Einfluss die befragten Interessenverbände letztlich haben. Bedauerlich ist, dass trotz des Ziels, Erleichterungen für die grenzüberschreitende Versicherungsvermittlung zu schaffen, noch immer nicht der Versuch unternommen worden ist, das Versicherungsvertreterrecht in den Mitgliedsstaaten der Europäischen Union einheitlich zu regeln. Während die Richtlinie zur Koordinierung der Rechtsvorschriften für die Handelsvertreter schon seit Mitte der 90er Jahre in allen Mitgliedsstaaten in nationales Recht umgesetzt ist, fehlt eine entsprechende Vorgabe für Versicherungsvertreter. Sie sind von der Handelsvertreterrichtlinie ausdrücklich ausgeschlossen. Der fehlende einheitliche Standard dürfte insbesondere kleine und mittlere Versicherungsagenturen hindern, grenzüberschreitend als Versicherungsvertreter tätig zu werden.

Voraussichtlich Ende 2011 soll ein Richtlinienentwurf vorgelegt werden. Mit einer Umsetzung der neuen Regelungen in Deutschland ist für 2013/2014 zu rechnen. Allerdings kann es hier auch noch zu weiteren Verzögerungen kommen.

Jürgen Evers und Sarah Lemke



VM-Autor: **Jürgen Evers** ist als Rechtsanwalt in der Kanzlei Blanke Meier Evers, Bremen, spezialisiert auf Vertriebsrecht, vor allem Handels-, Versicherungsvertreter- und Versicherungsmaklerrecht.