VOTUM
Verband Unabhängiger
Finanzdienstleistungs-Unternehmen
in Europa e. V.

VOTUM e.V. - Glockengießerwall 2 – 20095 Hamburg

Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
Referat VA 31
Graurheindorfer Straße 108

53117 Bonn

Per E-Mail an: konsultation-04-12@bafin.de

Hauptgeschäftsstelle Hamburg
Glockengießerwall 2 (Wallhof)
20095 Hamburg
Telefon: 040 – 69 65 08 - 0
Telefax: 040 – 69 65 08 - 88
E-Mail: info@votum-verband.de
Website: www.votum-verband.de

Hamburg, 25. Mai 2012

Konsultation 04/2012VA 31-I 4318-2012/0002

Zukunft des Verbots der Gewährung von Sondervergütungen und der Schließung von Begünstigungsverträgen

Sehr geehrte Damen und Herren,

unser Verband begrüßt ausdrücklich, das von Ihnen initiierte Konsultationsverfahren und die damit verbundene Möglichkeit für die betroffenen Berufsgruppen, zur Zukunft des sogenannten Provisionsabgabeverbotes Stellung zu nehmen.

Die Mitglieder unseres Verbandes sprechen sich in der Mehrheit für eine Beibehaltung des Provisionsabgabeverbots aus, wobei die gesetzliche Regulierung modifiziert werden sollte.

1. Wir würden es begrüßen, wenn das Provisionsabgabeverbot auch in das Versicherungsvertragsgesetz integriert würde und damit gleichzeitig die in einem engen regulatorischen Rahmen möglichen Ausnahmen von Provisionsabgabeverbot eindeutig bestimmt würden. Eine solche Ausnahme von Provisionsabgabeverbot kann zum Beispiel dann gelten, wenn zwischen dem Vermittler und dem Versicherungsnehmer

nachweislich vor Abschluss des Versicherungsvertrages eine Honorarvereinbarung für die Beratung und Vermittlung von Versicherungsschutz getroffen worden ist.

2. Die Wahrung der Beratungsqualität vor dem Abschluss eines Versicherungsvertrages ist ein Allgemeinwohlinteresse, welches die Zulässigkeit einer Beschränkung der Berufsausübungsfreiheit des Versicherungsvermittlers in jedem Fall angemessen rechtfertigt.

3. Durch die Richtlinie 2002/92EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 09.12.2002 wurde der Bedeutung des Berufs des Versicherungsvermittlers auch in Europa Rechnung getragen. Durch die Richtlinie wurde erstmals festgelegt, dass Versicherungsvermittler vor Abschluss eines Versicherungsvertrages die Wünsche und Bedürfnisse ihres Kunden zu ermitteln haben, um sodann ihrerseits die Gründe für jeden zu einem bestimmten Versicherungsprodukt erteilten Rat genau anzugeben. Es wurde damit bestimmt, dass der Versicherungsvermittler seine Dienstleistung nicht auf das bloße Vorhalten eines Angebots diverser Versicherungen beschränken kann, sondern der Vermittlung eines konkreten Versicherungsvertrages ein Beratungsvorgang vorauszugehen hat.

   Zur Sicherstellung der Qualität dieses Beratungsvorgangs ist eine angemessene Vergütung des Versicherungsvermittlers zwingend notwendig. Nur dann ist gewährleistet, dass der Versicherungsvermittler auch unter wirtschaftlichen Gesichtspunkten in der Lage ist, seinem Kunden, insbesondere im zeitlichen Umfang die Beratungsleistung anbieten zu können, die erforderlich ist, um für ihn ein geeignetes Versicherungsprodukt zu ermitteln.

   Hierbei ist zu berücksichtigen, dass selbst bei Versicherungsprodukten mit geringen Prämien, und damit verbunden geringen Provisionserwartungen für den Vermittler, im Falle einer Fehlleistung des Vermittlers existenzbedrohende Schäden für den betroffenen Versicherungskunden drohen. In hoch sensiblen Bereichen, wie etwa der Krankenversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Altersvorsorge ist die Notwendigkeit einer hohen Beratungsqualität offensichtlich. Mit dem Abschluss derartiger Versicherungsverträge werden Weichen gestellt, die weit in die Zukunft reichen und bei denen für die Folgezeit eine Richtung vorgegeben wird, die im Falle eines festgestellten Fehlers nur schwer korrigiert werden kann.

Ein Versicherungsvermittler, der dazu übergeht, große Teile seiner Vergütung an den Kunden abzugeben, muss zwangsläufig aus wirtschaftlichen Gründen den der Vermittlung vorausgehenden Beratungsvorgang zeitlich minimieren, um noch ein angemessenes Einkommen erzielen zu können. Dies muss zu Lasten der Beratungsqualität gehen.

Es ist damit zu rechnen, dass eine Beratung gar nicht erst angeboten wird, sondern dem Kunden nahegelegt wird, verbunden mit der Entgegennahme von Provisionsabgaben Beratungsverzichtserklärungen zu unterzeichnen. Hierdurch wird das gesetzliche Leitbild der Versicherungsvermittlung mit vorausgehendem Beratungsvorgang untergraben und fehlerhafte Anreize gesetzt.

Die Gefahr besteht, dass nicht mehr die Qualität der Beratung oder aber die Qualität der angebotenen Versicherungsprodukte im Vordergrund stehen, sondern lediglich die Höhe der bei dem jeweiligen Vermittler zu erzielenden Rückvergütung. Mittel- und langfristig wird die Beratungsqualität insgesamt dadurch leiden, dass Vermittler, die ihrer beruflichen Aufgabe gewissenhaft nachgehen, aus dem Markt gedrängt werden.

Hierbei ist folgendes Szenario zu erwarten: Der Versicherungsvermittler hat bekanntlich seinen Anspruch auf Provision erst dann verdient, wenn der Kunde einen entsprechenden Versicherungsvertrag auf Grund seiner Vermittlung abgeschlossen hat. Vorher hat der Vermittler keinen Anspruch auf eine Vergütung seiner bis zu diesem Zeitpunkt erbrachten Beratungsleistung. Da der Vermittler dem Kunden vor Vertragsschluss einer Beratungsdokumentation mit der Begründung des von ihm erteilten Raten auszuhändigen hat, ist es dem Kunden möglich, sich im Falle des Wegfalls des Provisionsabgabeverbotes zukünftig mit diesem ihm erteilten Rat an einen Dritten zu wenden, der ihm maximale Provisionsrückvergütungen anbietet und über den er dann den empfohlenen Versicherungsschutz abschließt.

Mit dem Ergebnis, dass derjenige Vermittler, der die Beratungsleistung erbracht hat, keinen Vergütungsanspruch besitzt und der von ihm geleistete Aufwand nicht honoriert wird. Dies hätte zur Folge, dass eine Vielzahl von Vermittlern nicht mehr wirtschaftlich tätig werden können und aus dem Berufsleben ausschieden müssten, zu Gunsten derjenigen, die, ohne selbst Beratungsleistungen anzubieten, ausschließlich durch sachfremde Anreize wie Provisionsweiterreichungen Geschäftsabschlüsse generieren.

Die volkswirtschaftlichen Folgen hieraus sind ersichtlich negativ und bedürfen keiner weiteren Ausführung.

4. Eine Beibehaltung des Provisionsabgabeverbots dient dabei ganz eindeutig dem Verbraucherschutz. Insbesondere dem Schutz desjenigen Verbrauchers, der weniger informiert und aufgeklärt ist und der auf Grund seiner Einkommenssituation nur in der Lage ist, geringvolumige Versicherungsverträge abzuschließen, die eine Rückvergütung von Provisionen nicht zulassen. Es besteht hier die Gefahr, dass diesen Verbrauchergruppen zukünftig bei Wegfall des Provisionsabgabeverbots kein adäquates Beratungsangebot unterbreitet wird, da die derzeitig gegebene Situation der Quersubventionierung von Vertragsabschlüssen bei Verträgen mit geringen Prämien durch solche mit höheren Prämien wegfallen würde und der derzeitige Status quo, der das Prinzip der Risikosolidarität, welches den Versicherungsgedanken beherrscht und welches durch das Provisionsabgabeverbot auch auf der Ebene der Versicherungsvermittlung greift, aufgehoben wird.

5. Wir plädieren hiermit ausdrücklich dafür das Provisionsabgabeverbot beizubehalten und es, wie auch der Bundesrat zuletzt in seiner Sitzung am 30.03.2012 beschlossen hat, mit Gesetzeskraft zu versehen.

6. Wir regen an, auch eine Aufnahme in das VVG zu erwägen. Hierbei könnten gleichzeitig begründete Ausnahmen von Provisionsabgabeverbot geregelt werden.
   Eine solche begründete Ausnahme kann in einem nachweislich vor Abschluss des Versicherungsvermittlungsvertrages geschlossenen Honorarberatungsvertrag gesehen werden. Hierbei sollte jedoch ebenfalls erwogen werden, für die Honorarberatung eine Gebührenordnung einzuführen.

7. Soweit in der Konsultation Bedenken hinsichtlich der europäischen Regulierung angesprochen werden, gehen wir auf Grund der Entscheidung des EuGH vom 17.11.1993 bei einer Regulierung, die durch den Gesetzgeber erfolgt, derartige Bedenken nicht begründet sind. Nach dieser Entscheidung wäre die Verabredung auf ein Provisionsabgabeverbot nur dann als Verstoß zu werten, wenn dies auf der Abrede zwischen Unternehmen beruht.

8. Es bleibt zusammenfassend festzustellen, dass ein überwiegendes Allgemeinwohlinteresse für die Beibehaltung des Provisionsabgabeverbots spricht.

   Bedenken hinsichtlich einer zu weitgehenden Einschränkung der Berufsfreiheit können dadurch begegnet werden, dass bei begründeten Ausnahmen, wie etwa dem Abschluss von Honorarberatungsvereinbarungen, die eine angemessene Vergütung der Beratungsqualität sicherstellen, Provisionsabgaben zugelassen werden.

   Der europäische Rechtsrahmen steht einer Beibehaltung des Provisionsabgabeverbots zudem nicht entgegen.

Für eine weiterführende persönliche Erörterung der vorstehend dargestellten Thematik stehen wir selbstverständlich gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

RA Martin Klein
Geschäftsführer