



Europäische Entwicklungen im Bereich der Versicherungsvermittlung

Alpbach, den 27. August 2013

Prof. Karel Van Hulle

KU Leuven und Goethe Universität Frankfurt

Entwicklungen seit der Verabschiedung der Versicherungsvermittlungsrichtlinie 2002

- Luxemburg Protokoll: Zusammenarbeit der Aufseher
- Ausarbeitung einer neuen Solvabilitätsregelung für die Versicherungs- und Rückversicherungsunternehmen
- Die Finanzkrise 2007-2008: Verbraucherschutz dringend notwendig in allen Finanzbereichen
- CEIOPS wird EIOPA: besondere Befugnisse für den Schutz der Verbraucherinteressen
- Packaged retailed investment products (PRIIPS): sektorübergreifende Regelung für Anlageprodukte
- Kommissionsvorschlag (3.7.2012) zur Überarbeitung der Vermittlungsrichtlinie (IMD II)

Warum ist eine Überarbeitung der IMD erforderlich?

- Die bisherigen Erfahrungen mit der Richtlinie über Versicherungsvermittlung: Nachteile einer Mindestharmonisierung
- Solvency II – Erwägungsgrund 139
- Konsistenz: sektorübergreifende Verkaufspraktiken – Verbindung zur Initiative zu Anlageprodukten für Kleinanleger (PRIIPs)

Vorbereitung des Vorschlages

- Bericht von CEIOPS (nun EIOPA) über die Probleme bei der Anwendung der Vermittlungsrichtlinie (November 2010)
- Öffentliche Anhörung zur IMD II: 10. Dezember 2010
- Öffentliche Konsultation Überarbeitung von IMD II: 2010 - 2011
- Folgenabschätzung: 2011 - 2012
- Richtlinienvorschlag: 3. Juli 2012

Hauptergebnisse der öffentlichen Anhörung zur IMD2

- Klare Präferenz für eine klassische Richtlinie
- Interessenkonflikte und Transparenz (Offenlegung von Provisionen auf Nachfrage)
- Gleiche Bedingungen (zwischen Vermittler und Versicherungsunternehmen) müssen sichergestellt werden
- Einheitsansatz nicht angemessen
- Verbraucher benötigen gleichen Schutz, egal wo sie ihre Versicherung abgeschlossen haben

IMD II: Was sind die erkannten Hauptprobleme?

- Ungenügende Informationsqualität für den Verbraucher
- Wohlverhaltensregeln: Interessenskonflikte und Transparenz
- Rechtliche Unsicherheit durch unklare Definition des Anwendungsbereichs der IMD
- Beschwerliches Notifikationssystem
- Konsistenz mit PRIPs

Anwendungsbereich

- Ausweitung auf Direktzeichner und auf die professionelle Bearbeitung von Schadensfällen und Schadenregulierung
- De-minimis-Ausnahme bleibt erhalten (600 €, d.h. weniger als 2 € pro Tag/Vertrag)
- Tätigkeitsbasierte Definition ohne Ausnahme für Reisebüros, Autovermietungs- und Leasing-Firmen (aber vereinfachtes Anmeldeverfahren)

Versicherungsvermittlung

- Die Beratung, das Anbieten, das Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschliessen von Versicherungsverträgen
- Das Abschliessen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall
- Auch dann, wenn diese Aktivitäten von einem Versicherungsunternehmen ohne Beteiligung eines Versicherungsvermittlers ausgeübt werden

Vereinfachtes Anmeldeverfahren

- Versicherungsvermittlung als Nebentätigkeit
- Professionelle Bearbeitung von Schadensfällen und Schadenregulierung
- Anmeldung im Herkunftsmitgliedstaat
- Informationspflichten gelten nicht

Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit

- Ausübung der Dienstleistungsfreiheit: Aufnahme-MS muss Eintragung oder Anmeldung im Herkunfts-MS anerkennen
- Ausübung der Niederlassungsfreiheit: Gründung einer Zweigniederlassung
- Abgrenzung der Zuständigkeiten von Herkunfts- und Aufnahme-MS

Professionnelle Anforderungen

- Angemessene Kenntnisse und Fertigkeiten zur ordnungsgemässen Erfüllung der Aufgaben (Proportionalität)
- Einschlägige, der Komplexität der vermittelten Produkte entsprechende berufliche Erfahrung (Proportionalität)
- Ständige berufliche Weiterbildung
- Erlass von delegierten Rechtsakten

Vorschriften zum Schutz des Allgemeininteresses

- Veröffentlichung der einschlägigen nationalen Rechtsvorschriften
- Der sich aus "goldplating" ergebende Verwaltungsaufwand muss im Verhältnis zum Verbraucherschutz stehen
- Standardisierung und Überprüfung durch EIOPA

Market conduct

- Gegenüber den Kunden ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse handeln
- Alle Informationen müssen redlich, eindeutig und nicht irreführend sein
- Marketing-Mitteilungen müssen eindeutig als solche erkennbar sein

Allgemeine Auskünfte

- Identität, Anschrift, Statut
- Ob irgendeine Form von Beratung
- Eintragung im Register
- Ob man den Kunden vertritt oder für Rechnung und im Namen eines VU handelt
- Idem bei Abschluss durch ein VU

Interessenkonflikte und Transparenz

- Business Card (wer bin ich)
- Art und Betrag der Vergütung
- Betrag nur auf Anfrage während einer Übergangsperiode von 5 Jahren bei Schadenversicherung
- Gleiche Regelung für Angestellte von VU
- Delegierte Rechtsakte für Kriterien

Bemerkungen zur Offenlegung

- IMD II verbietet Provisionen nicht generell
- Honorarbasierte Beratung wird nur verlangt bei unabhängige Beratung beim Verkauf von Versicherungs-PRIPS
- Gleichbehandlung mit VU
- Ein Vermittler oder Versicherer, der einen großartigen Service bietet, kann dies jetzt klar und deutlich darstellen

Geäußerte Kritikpunkten

- Kunden sind Provisionssystem gewohnt
- Provisionswegfall macht Beratung teuer
- Offenlegung sagt nichts aus
- Der Kunde nimmt nur noch das Billigste
- Ungleichbehandlung gegenüber anderen
- Weniger Vermittler – weniger Versicherer

Versicherungs-PRIPS

- Zusätzliche Anforderungen beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten
- Es gelten grundsätzlich die Regeln von MiFID II
- Vermeiden von Interessenkonflikten
- Provisionsverbot bei unabhängiger Beratung
- Besondere Eignung (Proportionalität)

Sanktionen und Massnahmen

- Wirksam, verhaltungsmässig und abschreckend
- Öffentliche Bekanntmachung von Sanktionen
- Art und Meldung von Verstössen
- Wirksame Anwendung der Sanktionen
- Übermittlung von Informationen an EIOPA

Überprüfung und Bewertung von IMD II

- Überprüfung der RL durch die Kommission nach fünf Jahren (mögliche Ausdehnung auf Pensionsprodukte – Auswirkung der Provisionsoffenlegung auf KMU)
- Berichte von EIOPA nach 2 oder 4 Jahren (Struktur der Märkte, cross-border, Beratungsqualität, Vertriebspraktiken, Auswirkungen auf KMU)

Diskussion im Rat und im EP

- Erste Diskussionen in der Ratsarbeitsgruppe unter der Zypriotischen Präsidentschaft im Herbst 2012
- Diskussionen in verschiedenen parlamentarischen Ausschüssen (Binnenmarkt, Rechtsausschuss, Wirtschafts-und Währungsausschuss)
- Kernpunkte der Diskussion: Anwendungsbereich, vereinfachtes Anmeldeverfahren, Transparenz, Durchführungsmaßnahmen, Eignung
- Keine entgeltliche Verabschiedung des Vorschlags bevor den nächsten Europawahlen

Risikos der Verzögerung

- Mögliche Ausgliederung der PRIPS-Regelung aus IMD II und Eingliederung in MifiD II : wird der Vertrieb von Lebensversicherungsprodukten ganz ausgeschlossen aus dem Anwendungsbereich von IMD II?
- Neue Ansichten in der neuen Kommission und im neu konstituierten EP
- Reduzierung des ursprünglichen Kommissionsvorschlags zu unwesentlichen Änderungen im IMD I oder Verschärfung des Vorschlags in der Diskussion zwischen Rat und EP

Die Zukunft der Versicherungsvermittlung (1)

- Der Versicherungsvertrieb findet in der Regel über mehrere Vertriebswege statt (Direktvertrieb, Versicherungsagenten, Kreditinstitute, Versicherungsmakler)
- Die Vertriebswege sind in Europa sehr unterschiedlich
- Im allgemeinen ist der Versicherungsbereich nicht transparent im Vergleich mit anderen Finanzbereichen
- Versicherungsprodukte sind komplex und eine qualitätsvolle Beratung ist notwendig
- Ein europäischer Kompromis ist manchmal besser als eine nationale Regelung

Die Zukunft der Versicherungsvermittlung (2)

- Die Einführung einer neuen Solvabilitätsregelung für die Versicherungsunternehmen wird zu einer weiteren Professionalisierung der Versicherungsvermittlung führen: dies bietet insbesondere Möglichkeiten für den Makler
- Versicherungsunternehmen werden versuchen die Kosten des Versicherungsvertriebs zu reduzieren: dies betrifft an erster Stelle die Agenten
- Die Konsequenzen der Einführung einer erhöhten Transparenz bezüglich der Vergütung der Vermittler sind schwer abzuschätzen
- IMD II befürwortet keine Umstellung der Vergütung von einem Provisions- auf ein Gebührensystem

Schlussbemerkungen

- Konsumentenschutz im Vordergrund
- Sektorübergreifende Konsistenz
- Auf dem Weg zur Maximalharmonisierung
- Provisionsoffenlegung wird bei den Verhandlungen ein wichtiges Thema sein
- Besondere Rolle von EIOPA
- Klarstellung durch delegierte Rechtsakte

Fragen und Antworten



Prof. Karel VAN HULLE
Research Center Insurance
Faculty of Economics and Business
KU Leuven
Naamsestraat 69 Box 3525, B-3000 Leuven
karel.vanhulle@kuleuven.be

International Center for Insurance Regulation
Faculty of Economics and Business Admin.
Goethe University – House of Finance
Grüneburgplatz 1, D-60323 Frankfurt am Main
VanHulle@finance.uni-frankfurt.de