

<b>Comments Template on            Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts            concerning the Insurance Distribution Directive</b>		<b>Deadline            3 October 2016            18:00 CET</b>
Name of Company:	BFV - Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler Koordination durch: c/o kapital-markt intern Verlag GmbH Redaktion versicherungstip Erwin Hausen Grafenberger Allee 30 D-40237 Düsseldorf	
Disclosure of comments:	EIOPA will make all comments available on its website, except where respondents specifically request that their comments remain confidential.  Please indicate if your comments on this CP should be treated as confidential, by deleting the word Public in the column to the right and by inserting the word Confidential.	Public
<p>Please follow the following instructions for filling in the template:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>⇒ <u>Do not change the numbering</u> in the column "reference"; if you change numbering, your comment cannot be processed by our IT tool</li> <li>⇒ Leave the last column <u>empty</u>.</li> <li>⇒ Please fill in your comment in the relevant row. If you have <u>no comment</u> on a paragraph or a cell, keep the row <u>empty</u>.</li> <li>⇒ Our IT tool does not allow processing of comments which do not refer to the specific numbers below.</li> </ul> <p><b>Please send the completed template, in Word Format, to <a href="mailto:CP-16-006@eiopa.europa.eu">CP-16-006@eiopa.europa.eu</a>.</b></p> <p><b>Our IT tool does not allow processing of any other formats.</b></p> <p>The numbering of the questions refers to the Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive</p>		
<b>Reference</b>	<b>Comment</b>	

**Comments Template on  
Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts  
concerning the Insurance Distribution Directive**

**Deadline  
3 October 2016  
18:00 CET**

General Comment

Die Ausgestaltung der 'technical advice' durch mögliche delegierte Rechtsakte sollte nicht den in den Trilog-Verhandlungen erzielten Konsens in Frage stellen oder sogar widersprechen. Begründung:

Neben EU-Kommission haben EU-Parlament und EU-Rat an den Trilog-Verhandlungen teilgenommen. Letztere beiden sind die Entscheidungsorgane der EU-Rechtssetzung. Der EU-Rat repräsentiert (mit jeweils einem Vertreter) die Regierungen der EU-Mitgliedstaaten. Daher werten wir die Ergebnisse der Trilog-Verhandlungen auch als maßgeblichen Wunsch der Mitgliedstaaten, dass verschiedene Regelungen in ihrer Ausgestaltung bzw. Tiefe der jeweiligen nationalen Gesetzgebung vorbehalten bleiben soll. Insbesondere zu nennen ist hier die (Abschluss)Vergütung der Versicherungsvermittler, Provisionen (Versicherungsvertreter) und Courtagen (Versicherungsmakler). Hierzu erfolgt in der IDD kein Provisionsverbot, sondern ausdrücklich die Regelung (in Artikel 22), dass die Mitgliedstaaten die Annahme oder den Erhalt von Provisionen (oder anderen monetären oder nichtmonetären Vorteilen) im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten beschränken oder untersagen können.

Daher befürworten wir, dass weder durch EU-Kommission noch durch EIOPA über die Ausgestaltung delegierter Rechtsakte Verschärfungen erfolgen bzw. den extra den Mitgliedstaaten vorbehaltenen Regelungen vorgegriffen wird oder die nationalen Regelungsmöglichkeiten nachträglich eingeschränkt werden.

Dass die Mitgliedstaaten in dem vorgesehenen Rahmen frei entscheiden können, ob sie es bei den Vorgaben der IDD belassen oder partiell weitergehende Regulierungen vornehmen, ist sinnvoll. Denn dadurch kann nationalen Unterschieden Rechnung getragen werden. Das erläutern wir hier kurz am Beispiel Deutschland: Zu den von der IDD umfassten Versicherungsvermittlern zählen auch Versicherungsmakler. Diese gehören nicht zum Vertrieb der Versicherer sondern sind Dienstleister der Kunden, die diese beauftragen. Der deutsche Gesetzgeber hat u. a. im VVG sehr deutlich gemacht, dass ein Versicherungsmakler, im Gegensatz zu einem Versicherungsvertreter, nicht von einem Versicherer, sondern von einem Kunden mit einem Vermittlungsgeschäft betraut wird. So steht der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer auf der

<b>Comments Template on Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive</b>		<b>Deadline 3 October 2016 18:00 CET</b>
	<p>Seite des Kunden als dessen Interessenwahrer und Sachwalter. Das hat auch haftungsrechtlich weitreichende Konsequenzen. Der Bundesgerichtshof hat bereits am 22.05.1985 mit dem sogenannten Sachwalterurteil (Az.: IVa ZR 190/83) dokumentiert, dass Versicherungsmakler Sachwalter des Kunden sind und als solche tätig sein müssen.</p> <p>Daher darf ein Versicherungsmakler auch kein Versicherungsvertreiber / Versicherungsverkäufer sein. Hier ist auch die Benennung der IDD zu kritisieren. Ein Versicherungsmakler besorgt seinen Mandanten passenden Versicherungsschutz. Das ist eine Dienstleistung für die Kunden, aber nicht der Vertrieb für die Produkthersteller.</p>	
Question 1	-	
Question 2	-	
Question 3	-	
Question 4	-	
Question 5	<p>Mit dem vorgeschlagenen Grundsatzprinzip zur Beurteilung, wann bzw. bei welchen Tätigkeiten ein Versicherungsvermittler als Hersteller gilt, sind wir nicht einverstanden. Laut Vorschlag gilt ein Versicherungsvermittler als Hersteller, wenn er eine entscheidende Rolle bei der Gestaltung und Entwicklung eines Versicherungsprodukts für den Markt spielt, wobei von einer entscheidenden Rolle insbesondere dann auszugehen sei, wenn der Versicherungsvermittler maßgeblich an einer Tätigkeit beteiligt ist oder einen wesentlichen Beitrag leistet, bspw. bei der Definition der wesentlichen Komponenten eines neuen Versicherungsprodukts, unter anderem wie beispielsweise Versicherungsschutz/Deckungsumfang und Zielmarkt.</p> <p>Hier könnte, je nach Auslegung, auch die dem Verbraucherinteresse dienende Mitwirkung von Versicherungsmaklern in Maklerbeiräten oder ähnliches erfasst werden.</p> <p>Als Sachwalter des Kunden und vor dem Hintergrund ihrer umfassenden Haftung vermitteln Versicherungsmakler bedarfsgerechte Produkte unter Berücksichtigung überdurchschnittlicher Leistungen und Prämienhöhe. Um am Maklermarkt erfolgreich zu sein, müssen Versicherungsunternehmen ihre Produkte kontinuierlich verbessern.</p>	

**Comments Template on  
Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts  
concerning the Insurance Distribution Directive**

**Deadline  
3 October 2016  
18:00 CET**

	<p>Bei vielen maklerorientierten Versicherern ist es üblich, Versicherungsmakler und deren Wissen um den Kundenbedarf in die Produktentwicklung für neue Deckungsmodule oder Verbesserung alter Deckungsbausteine, bspw. durch Arbeitskreise mit Maklerbeiräten, einzubinden.</p> <p>Wenn Versicherungsmakler ihr Wissen um den Kundenbedarf einem Versicherer zur Verfügung stellen, womit letztlich Verbraucherschutz praktiziert wird, dann sollten Versicherungsmakler durch diese Tätigkeit nicht als Hersteller eines Versicherungsproduktes gelten mit den entsprechenden regulatorischen Folgen für Hersteller.</p> <p>Nach unserem Verständnis von Artikel 25 IDD soll die beschriebene Mitwirkung von Versicherungsmaklern in Maklerbeiräten einen Versicherungsmakler nicht zum Hersteller eines Versicherungsproduktes machen. Nach dem vorgeschlagenen Grundsatzprinzip der EIOPA droht diese Tätigkeit aber als Herstellertätigkeit ausgelegt zu werden. Hier regen wir eine Klarstellung an, dass die dem Verbraucherinteresse dienende Mitwirkung von Versicherungsmaklern bspw. in Maklerbeiräten diese nicht zu Herstellern von Versicherungsprodukten machen.</p>	
Question 6	Siehe Antwort zu Frage 5.	
Question 7	-	
Question 8	<p>Punkt 5 der Technical Advice-Vorschläge sieht vor, dass dann, wenn der Vertreiber über keine Compliance-Abteilung verfügt, die Compliance-Abteilung bzw. Geschäftsleitung des Herstellers die Entwicklung und Überprüfung der Produktüberwachungsregelungen zu beaufsichtigen hat. Soweit es sich bei dem Vertreiber um einen Versicherungsmakler handelt, sind wir mit der vorgeschlagenen Überprüfungspflicht nicht einverstanden.</p> <p>Sowohl der Bundesgerichtshof (Sachwalterurteil vom 22.05.1985, Az.: IVa ZR 190/83) als auch der Gesetzgeber (§ 59 Abs. 3 VVG) unterscheiden deutlich zwischen einem Versicherungsvertreter und einem Versicherungsmakler. Der BGH erkennt den</p>	

**Comments Template on  
Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts  
concerning the Insurance Distribution Directive**

**Deadline  
3 October 2016  
18:00 CET**

Versicherungsmakler als Sachwalter des Kunden, der Gesetzgeber stellt klar (BT-Drucksache 16/1935, Seite 22), dass der Versicherungsmakler „*nicht von einem Versicherer, sondern von einem Kunden mit einem Vermittlungsgeschäft betraut wird. Während der Versicherungsvertreter das Interesse des Versicherers wahrzunehmen hat, steht der Versicherungsmakler im Verhältnis zum Versicherer auf der Seite des Kunden als dessen Interessenwahrer und Sachwalter.*“

Eine Überprüfung eines Versicherungsmaklers durch einen Versicherer wäre ein unzulässiger Eingriff in dessen eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb. Der Vorschlag nach Punkt 5 ist daher abzulehnen.

Zusammenfassend zum Versicherungsmakler nach deutschem Recht und Rechtsprechung weisen wir darauf hin:  
Der Versicherungsmarkt mit vielen Anbietern, vielen Produkten und komplexen Bedingungsgefügen ist für Verbraucher ohne Unterstützung kaum durchschaubar. Hier helfen Versicherungsmakler. Diese haben auf Basis von Experten-Vergleichssoftware und entsprechend ihrer gesetzlichen Aufgabenbestimmung und Rechtsprechung einen aktuellen Überblick über Angebote, Leistungen, Bedingungen und Preise am Markt. Mit ihrem Fachwissen und ihrer Expertise sind sie damit in der Lage, Verbrauchern ++ einen transparenten und verständlichen Überblick über den Markt zu verschaffen ++ profunde Empfehlungen auszusprechen und ++ zu einer angemessenen, aktuellen und preiswerten Risikoabsicherung zu verhelfen. Der Versicherungsmakler ist unabhängig, an keine Gesellschaft gebunden und ausschließlich Interessenvertreter seiner Kunden. Diese können ihn für seine Beratung und Vermittlung in Haftung nehmen.

Question 9

Die Frage 9, ob es noch weitere Aspekte gibt, um die regulatorischen Anforderungen in Bezug auf Interessenkonflikte, wie in Artikel 27 und 28 IDD festgelegt, zu spezifizieren, unterstellt, dass alle von der EIOPA vorgegebenen Empfehlungen, bspw. in welchen Situationen ein Interessenkonflikt anzunehmen ist, zutreffen. Dem ist zu widersprechen.

Die Technical Advice-Empfehlungen der EIOPA gehen zudem weit über das hinaus, was nach unserem Verständnis Artikel 27 und 28 IDD festlegen.

**Comments Template on  
Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts  
concerning the Insurance Distribution Directive**

**Deadline  
3 October 2016  
18:00 CET**

	<p>Die von der EIOPA vorgeschlagenen Grundsätze für Verfahren und Maßnahmen zur Vermeidung von Interessenkonflikten sehen wir insbesondere bei kleineren und mittleren Vermittlerbetrieben als unangemessen umfangreich und nicht mit dem Proportionalitätsprinzip in Einklang stehend an. Konkretes Beispiel: Mit Punkt 2c unterstellt die EIOPA, dass bei der Beratung zu und Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten ein Interessenkonflikt anzunehmen sei, wenn der Versicherungsvermittler aktuell oder zukünftig im Zusammenhang mit den für den Kunden erbrachten Versicherungsvermittlungstätigkeiten von einer nicht mit dem Kunden identischen Person eine monetäre bzw. nicht monetäre Zuwendung erhält.</p> <p>Versicherungsmakler beraten bzgl. Versicherungsprodukten und vermitteln im Bedarfsfall individuell passende Versicherungsprodukte. Dies aber nicht im Auftrag des Versicherers/Herstellers, sondern im Auftrag des Kunden. Um Wiederholungen zu vermeiden, verweisen wir auf unsere Ausführungen zur höchstrichterlichen Rechtsprechung des Bundesgerichtshofs (Sachwalterurteil) und zur Rechtsstellung entsprechend der gesetzgeberischen Regelung § 59 Abs. 3 VVG in Antwort 8. Ergänzend weisen wir auf die gesetzlichen Vorgaben nach § 60 VVG zu den Beratungsgrundlagen des Versicherungsmaklers hin. Versicherungsmakler, die nicht im Interesse des Kunden beraten und vermitteln, verstoßen bereits heute gegen gesetzliche und die mit dem Mandanten üblicherweise in einem Maklervertrag vereinbarten vertraglichen Regelungen und setzen sich Haftungsansprüchen aus.</p>	
Question 10	Siehe Antwort zu Frage 9.	
Question 11	<p>Dem vorgeschlagenen hochrangigen Grundsatzprinzip zur Bestimmung, ob ein Anreiz sich nachteilig auf Leistungen für den Kunden auswirkt, ist nicht zuzustimmen. Versicherungsmakler erhalten für die Beratung zu und Vermittlung von Versicherungsprodukten beim Abschluss eine Vergütung (Courtage). Diese Vergütung erhält der Versicherungsmakler vom Versicherer. Nach Punkt 1 des EIOPA-Vorschlages wäre dies als Anreiz zu bezeichnen, dem dann entsprechend den Nachfolgepunkten 3 und 4 automatisch nachteilige Auswirkungen zugeschrieben werden. Nach unserem Verständnis unterstellt die EIOPA grundsätzlich, dass Vergütungen durch den</p>	

**Comments Template on  
Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts  
concerning the Insurance Distribution Directive**

**Deadline  
3 October 2016  
18:00 CET**

	<p>Produktgeber zu Handlungen führen, die nicht im besten Interesse des Kunden sind. Dem muss in dieser Grundsätzlichkeit widersprochen werden. Versicherungsmakler, die sich von der Höhe der Courtage bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten leiten lassen, verstoßen gegen gesetzliche Regelungen und Rechtsprechung und setzen sich Haftungsansprüchen aus. Um Wiederholungen zu vermeiden, verweisen wir auf die in Antwort 9 diesbezüglich dargelegten Ausführungen.</p> <p>Die von EIOPA vorgeschlagenen und damit offenbar engen Auslegungen zu Vergütungen nach Punkt 4a-f dürfen die Vorgaben der IDD nicht konterkarieren. So regelt die IDD kein Provisionsverbot, sondern die Regelung in Artikel 22 überlässt es ausdrücklich den Mitgliedstaaten, die Annahme oder den Erhalt von Provisionen im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsprodukten zu beschränken oder zu untersagen. Dem entgegenstehende Technical Advices vorzugeben, würde nach unserer Auffassung bedeuten, dass die EIOPA sich unzulässiger Weise als Entscheidungsorgan der EU-Rechtssetzung betätigt und eine den Mitgliedstaaten überlassene Regelung diesen aus der Hand nimmt.</p>	
Question 12	Nein.	
Question 13	-	
Question 14	<p>Korrespondierend mit 4f der EIOPA-Ausführungen (an Verkaufsvolumen gekoppelte Vergütungen) ist auf den Verhaltenskodex des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft für den Vertrieb von Versicherungsprodukten hinzuweisen. Kodex-Punkt 9 weist darauf hin, dass Vereinbarungen zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsmaklern über umsatzbezogene Zusatzvergütungen die Unabhängigkeit des Versicherungsmaklers tangieren können und daher darauf zu achten ist, dass solche Vereinbarungen die Unabhängigkeit des Maklers und das Kundeninteresse nicht beeinträchtigen. Umsatzabhängige Zusatzvergütungen sollten insoweit bereits heute nicht mehr angeboten werden. Sie dürfen insbesondere von Versicherungsmaklern nicht angestrebt werden, sie würden sich damit Haftungsansprüchen aussetzen. Um Wiederholungen zu vermeiden, verweisen wir auf die diesbezüglichen Ausführungen in Antwort 9.</p>	

<b>Comments Template on Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive</b>		<b>Deadline 3 October 2016 18:00 CET</b>
Question 15	Hervorzuheben ist Punkt 11, wonach bei der Erbringung von Beratungsleistungen der Versicherungsvermittler keine Empfehlung abgeben darf, das/die Produkt/e für den Kunden nicht geeignet ist/sind. Dies entspricht dem Leitbild des Versicherungsmaklers.	
Question 16	-	
Question 17	Die Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit ist seitens EIOPA bereits sehr umfassend angelegt. Die Einholung von Kundeninformationen darf nicht einen Umfang erreichen, der den Kunden dazu verleitet, in Dokumenten ungelesen Antwortmöglichkeiten anzukreuzen oder Dokumente ungelesen zu unterschreiben. Hier sollte auch auf die Belastbarkeit der Kunden Rücksicht genommen werden.	
Question 18	Nein. Wenn die EIOPA zusätzlich eine Spezifizierung und/oder eine Leitlinie für die Beziehung zwischen dem Wunsch- und Bedürfnistest und der Beurteilung der Eignung/Zweckmäßigkeit in einem gesonderten Instrument anbietet, erscheint dies als zusätzliche, ohnehin bereits sehr umfangreiche Regulierung.	
Question 19	-	
Question 20	-	
Question 21	-	
Question 22	Bereits heute ist es gesetzliche Verpflichtung, dass der Versicherungsvermittler den Versicherungsnehmer nach seinen Wünschen und Bedürfnissen zu befragen hat, soweit nach der Schwierigkeit, die angebotene Versicherung zu beurteilen, oder der Person des Versicherungsnehmers und dessen Situation hierfür Anlass besteht. Dies auch unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien. Zudem hat der Versicherungsvermittler den Kunden zu beraten sowie die Gründe für jeden zu einer bestimmten Versicherung erteilten Rat anzugeben. Dies hat der Versicherungsvermittler zu dokumentieren. Wir halten diese Verpflichtung für angemessen und zugleich ausreichend.	



<b>Comments Template on Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive</b>		<b>Deadline 3 October 2016 18:00 CET</b>
	<p>Darüber hinausgehende den Versicherungsvermittler treffende Verpflichtungen, wie unter den Punkten 7.3 und 7.4 von EIOPA vorgeschlagen, begegnen Bedenken hinsichtlich Verwaltungsaufwand. Hier gilt es auch zu berücksichtigen, dass, jedenfalls in Deutschland, Vermittlungsvergütungen in der privaten Krankenversicherung und insbesondere der Lebensversicherung deutlich rückläufig sind und die Ertragskraft der Vermittlerbetriebe entsprechend sinkt, was auch existenz- und arbeitsplatzgefährdende Ausmaße annimmt.</p> <p>Die Beratungsdokumentation sollte vom Versicherungsnehmer unterzeichnet werden. Die Beratungs- und Dokumentationspflichten sollten alle Beratungs-, Vermittlungs- und Vertriebswege im gleichen Umfang treffen.</p>	
Question 23		
Question 24	Siehe Antwort zu Frage 22.	
Question 25	Zu Punkt 8 a-I verweisen wir auf die vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) am 03.03.2016 veröffentlichten Empfehlungen an seine Mitgliedsunternehmen bzgl. Aufbau, Inhalt und Gestaltung von Standmitteilungen zu Lebensversicherungsverträgen.	
Question 26	Nein.	