

Survey on EIOPA Consultation Paper regarding draft Advice on certain aspects relating to retail investor protection

Fields marked with * are mandatory.

Introduction

On 27 July 2021, the European Commission sent to EIOPA a Call for Advice on certain aspects relating to retail investor protection.

The Call for Advice covers the following six areas:

- Addressing and enhancing investor engagement with disclosures;
- Drawing out the benefits of digital disclosures;
- Assessing the risks and opportunities presented by new digital tools and channels;
- Tackling damaging conflicts of interest in the sales process;
- Promoting an affordable and efficient sales process; and
- Assessing the impact of complexity in the retail investment product market

The Commission has requested EIOPA to deliver its Advice to the Commission services by 30 April 2022 so that the Commission can factor this into its on-going work on its Retail Investment Strategy, which aims to improve consumer outcomes and increase consumer participation in capital markets.

EIOPA welcomes comments on the Consultation Paper regarding its draft Advice on certain aspects relating to retail investor protection.

Comments are most helpful if they:

- respond to the question stated, where applicable;
- contain a clear rationale;
- and describe any alternatives EIOPA should consider.

Please send your comments to EIOPA **by 25 February 2022**, responding to the questions in the following survey.

Contributions not provided using the survey or submitted after the deadline will not be processed and therefore considered as they were not submitted.

Publication of responses

Your responses will be published on the EIOPA website unless: you request to treat them confidential, or they are unlawful, or they would infringe the rights of any third party. Please, indicate clearly and prominently in your submission any part you do not wish to be publicly disclosed. EIOPA may also publish a summary of the survey input received on its website. Please note that EIOPA is subject to Regulation (EC) No 1049/2001 regarding public access to documents and EIOPA's rules on [public access to documents](#).

Declaration by the contributor

By sending your contribution to EIOPA you consent to publication of all information in your contribution in whole/in part – as indicated in your responses, including to the publication of your name/the name of your organisation, and you thereby declare that nothing within your response is unlawful or would infringe the rights of any third party in a manner that would prevent the publication.

Data Protection

Please note that personal contact details (such as name of individuals, email addresses and phone numbers) will not be published. EIOPA, as a European Authority, will process any personal data in line with Regulation (EU) 2018/1725. More information on how personal data are treated can be found in the privacy statement at the end of this material. www.eiopa.europa.eu/privacy-statement_en

Remarks on completing the survey

Choice of internet browsers

Please use preferably Firefox or Chrome for best speed of the online survey whilst ensuring use of the latest version of the browser.

Saving a draft survey

After you start filling in responses to the survey there is a facility to save your answers. HOWEVER, PLEASE NOTE THAT THE USE OF THE ONLINE SAVING FUNCTIONALITY IS AT THE USER'S OWN RISK.

As a result, it is strongly recommended to complete the online survey in one go (i.e. all at once).

Should you still proceed with saving your answers, the online tool will immediately generate and provide you with a new link from which you will be able to access your saved answers.

It is also recommended that you select the "Send this Link as Email" icon to send a copy of the weblink to your email - please take care of typing in your email address correctly. This procedure does not, however,

guarantee that your answers will be successfully saved.

Uploading document(s)

In the last section of the survey, you can also share additional material by clicking on "Select file to upload". Several documents (e.g. Word, Excel, Pdf) can be uploaded. However, note that each document / file is limited to 1MB or less in size.

Printing the completed survey

You will have the possibility to print a pdf version of the final responses to the survey after submitting it by clicking on "Download PDF".

You will automatically receive an email with the pdf file. Do not forget to check your junk / spam mailbox.

Limit of characters for the answer of each question

There is a limit of 5,000 characters for the answer of each question, including spaces and line breaks. If your answer exceeds the limit, you can upload your answer as additional material (see "Uploading document(s)" mentioned above).

Contact details

* Name of your institution

Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)

* Your name

Erwin Hausen

* E-mail

bfv@bfv-versicherungsmakler.de

Your member state

- Austria
- Belgium
- Bulgaria
- Croatia
- Cyprus
- Czechia
- Denmark
- Estonia
- Finland
- France
- Germany
- Greece
- Hungary

- Iceland
- Ireland
- Italy
- Latvia
- Liechtenstein
- Lithuania
- Luxembourg
- Malta
- Netherlands
- Norway
- Poland
- Portugal
- Romania
- Slovak Republic
- Slovenia
- Spain
- Sweden
- Other

Survey on Consultation Paper regarding Advice on certain aspects relating to retail investor protection

Do you have any general comments on the Consultation Paper?

Wir begrüßen es, dass die EIOPA eine Umfrage zum Konsultationspapier durchführt und dass EIOPA sich kritisch mit weiterer Regulierung auseinandersetzt.

Wir sind der Auffassung, dass die bereits vorhandenen rechtlichen Regelungen wie IDD Product Oversight and Governance ein hohes Maß an Verbraucherschutz bieten und ausreichend sind. Weiterhin sind wir der Auffassung, dass die Wirkungen dieser Regulierungen eine angemessen lange Zeit abgewartet werden sollten, ehe erneute Regulierungsmaßnahmen eingeführt werden.

Bei immer wieder neuer Regulatorik, für die es keinen konkreten Anlass, wie für Verbraucher negative Entwicklungen auf dem betreffenden Markt, droht diese mehr um der Regulatorik-Willen zu geschehen und nicht dem Verbraucherschutz zu dienen, sogar zum Nachteil für Verbraucher zu sein.

Die geringen Verbraucher-Beschwerdezahlen über Versicherungsvermittler bei der BaFin und beim Versicherungsombudsmann zeigen, dass es keine weit verbreiteten Missstände bei den Versicherungsvermittlern oder im Zusammenhang mit dem Provisionssystem gibt.

Wir bitten zu bedenken, dass jede neue Regulierung für Produktgeber und Vermittler zu mehr Bürokratie und höheren Kosten führt. Kosten, die letztlich auch teilweise vom Verbraucher zu tragen sind.

Regulierungen, die zu einer Informationsflut beim Verbraucher führen, der Verbraucher dann diese aus Sicht der Regulierer wichtigen Informationen aber aufgrund der Informationsüberflutung gar nicht mehr liest, diese Regulierungen zudem zur Verteuerung von Produkten führen, stellen keinen Verbrauchernutzen dar.

Addressing and enhancing investor engagement with disclosures and Drawing out the benefits of digital disclosures

Q1. What do you consider currently to be the most burdensome duplicative requirements between the different legislative frameworks? Do you consider there to be any duplicative disclosures which EIOPA have identified above between different legislative regimes to be not particularly burdensome for insurance undertakings or insurance intermediaries to comply?

Wir begrüßen es, dass EIOPA Doppelerfordernisse der verschiedenen Rechtsrahmen thematisiert. Sowohl solche Doppelungen und Überschneidungen als auch die große Menge an erforderlichen Angaben führen zu unnötigen Belastungen und sind ineffizient. Auch der Verbraucher und dessen Verhalten sollten im Blickfeld jeglicher Regulierung stehen und beachtet werden. Der Kunde sollte mit einem Produktinformationsblatt klare, hochrelevante und zugleich in der Länge sehr überschaubare Informationen über den Anbieter und das Produkt erhalten. Ein Zuviel an Informationen ist kontraproduktiv für den Verbraucherschutz, denn dann werden die wichtigsten Informationen nicht mehr gewürdigt oder gar nicht mehr gelesen.

Q2. EIOPA can see some specific benefits in disapplying a number of disclosure requirements in the Solvency II Directive and the Distance Marketing of Consumer Financial Services Directive and rationalising any remaining requirements in the IDD. Do you agree with this approach?

Den Überlegungen der EIOPA, diverse Offenlegungsanforderungen in der Solvabilität-II-Richtlinie und der Richtlinie über den Fernabsatz von Finanzdienstleistungen an Verbraucher aufzuheben und die verbleibenden Anforderungen in der IDD zu rationalisieren, stimmen wir zu. Aufgrund der Kombination der Absicherung biometrischer Risiken sowie Kapitalbildung gelten IBIPs als Versicherungsanlageprodukte. Auch hier gilt, und da teilen wir die Sichtweise der EIOPA, dass Verbraucherinformationen ihren Zweck nicht erfüllen können, wenn diese aufgrund des Umfangs und der Komplexität vom Kunden nicht gelesen oder die wichtigen Informationen nicht zu Kenntnis genommen werden.

Q3. Notwithstanding the proposed approach set out in Q2, do you consider that there is an element of personalization under the provisions in Solvency II Directive that would justify delivery of personalized information separately and in addition to the generalized information in the PRIIPs KID?

Wir halten die in Deutschland praktizierten Informationspflichten für ausreichend.

Q4. Do you agree that to address the current gap on periodic disclosures, it makes sense to require the disclosure of an “annual statement” which could include information on paid premiums, past performance, current value of the savings, as well as adjusted projections?

Grundsätzlich begrüßen wir den Vorschlag der EIOPA einer jährlichen Information und verweisen auf die bereits vorhandene Regelung in Deutschland zur Standmitteilung (§ 155 VVG). Wir geben aber zu Bedenken, dass Prognosen zur Wertentwicklung Verbraucher zu falschen Schlüssen verleiten können. Des Weiteren sollte berücksichtigt werden, dass komplex bereitzustellende Informationen für Kosten sorgen, die kosteneffizienten Produkten entgegen stehen.

Q5. Do you agree with the proposed list of “most vital” product and intermediary information? If not, what elements do you identify as being “most vital”, that is essential information that is most critical for consumers to read?

Wir betrachten die von EIOPA unter Punkt 76 vorgeschlagenen ‚wichtigsten‘ Informationen, die der Vermittler dem Kunden vor dem Vertragsabschluss mitteilen sollte, differenziert und sehen hier in weiten Teilen eine Duplizierung von Informationspflichten, die in Deutschland bereits durch die Erstinformationspflichten erfüllt sind:

Die Angabe, ob es sich um einen registrierten Versicherungsvermittler handelt, ist in Deutschland entbehrlich, da er ansonsten keine IBIPs vermitteln darf und die Registrierung bereits durch die Erstinformationspflichten offengelegt wird.

Wir teilen die Auffassung der EIOPA, dass eine Information darüber, ob der Vermittler den Kunden vertritt oder im Namen und Auftrag des Versicherungsunternehmens handelt, wichtig ist. Allerdings ergibt sich das in Deutschland bereits durch die Angabe der Tätigkeit bzw. wie der Vermittler registriert ist.

Versicherungsmakler sind im Auftrage des Kunden tätig, Versicherungsvertreter im Auftrag des Versicherers. Eine Angabe, ob der Vermittler eine Beteiligung an einem bestimmten Versicherungsunternehmen hält oder ob ein Versicherungsunternehmen eine Beteiligung an dem Versicherungsvermittler hält, erfolgt bereits im Rahmen der Erstinformation, soweit eine 10 %-Grenze überschritten wird.

Die Art der Vergütung und wer sie zahlt wird dem Kunden im Rahmen der Erstinformation offengelegt. Wir sprechen uns dagegen aus, dass die konkrete Höhe der Vergütung anzugeben ist. Aussagekräftige Informationen sind, in wessen Auftrage der Vermittler tätig ist, von wem er die Vergütung erhält und wie sich die Gesamtkosten, nicht nur die Vergütung, auf die Rendite auswirken.

Q6. Do you currently see specific issues with misleading advertisements and marketing material in relation to the sale of insurance-based investment products (IBIPs), which would merit specific regulatory treatment and if so, which aspects?

Probleme mit irreführender Werbung und Marketingmaterial im Zusammenhang mit dem Verkauf von IBIPs, die auf einen Missstand hinweisen, sind in Deutschland nicht bekannt. Wir halten die bereits bestehenden Rechtsvorschriften für umfangreich und ausreichend.

Assessing the risks and opportunities presented by new digital tools and channels

Q7. Do you agree on the current level of development of the market for online platforms distributing IBIPs? If not, please could you provide examples of where you see evidence of online platforms selling IBIPs at present and how you see this impacting the customer journey and if possible, any quantitative data you can provide on this distribution channel.

Wir sprechen uns allgemein und grundsätzlich dafür aus, dass der Verbraucher bei allen Vertriebswegen das gleiche Schutzniveau vorfindet. Geringere Anforderungen beim Online-Vertrieb im Vergleich zum stationären Vertrieb sind abzulehnen, sowohl mit Blick auf den Verbraucherschutz als auch faire Wettbewerbsbedingungen.

Q8. Do you see the potential for the growth of open architecture models for the sale of IBIPs in the future and if so, in relation to which types of products?

Q9. Do you share EIOPA's assessment of the types of risks that could arise in the context of the growth of more diverse distribution channels for IBIPs? Are there any risks which you see arising, but which EIOPA has not identified in this paper?

Tackling damaging conflicts of interest in the sales process

Q10. Do you agree with EIOPA's analysis of differences between IDD and MiFID II? Are there any other differences not mentioned which you consider to be relevant?

Die IDD-Regelungen passen zur Beratung und Vermittlung von Versicherungsprodukten, so auch IBIPs, während die Regelungen der MIFID II zum institutionellen Vertrieb passen.

Der MIFID II-Grundsatz einer Verknüpfung der Vergütung an eine ‚Qualitätsverbesserung‘ sehen wir mindestens im Versicherungsbereich als nicht als praxistgerecht an. Denn der Verbraucher, der von einem qualifizierten Versicherungsvermittler beraten wird, stellt sich besser als ein Verbraucher, der ohne Beratung ein Produkt abschließt. Insoweit stellt eine Beratung und Vermittlung durch einen qualifizierten Vermittler bereits eine höhere Qualität für den Verbraucher dar. Hier gilt der Grundsatz: Eine qualifizierte Beratung und Vermittlung muss angemessen vergütet werden.

Q11. Do you have any views on EIOPA's analysis of the structure of different distribution models for the sale of IBIPs in the EU?

Wir begrüßen es, dass EIOPA die Kommission auf die Heterogenität des Versicherungsvertriebsmarktes in Europa hinweisen will. Im Vordergrund sollte der Nutzen für die Verbraucher im jeweiligen Mitgliedsland stehen, und nicht (zwanghaft) homogen über alle EU-Mitgliedsstaaten hinweg angewandte Regeln. Wenn Verbraucher in Deutschland das Provisionsmodell überwiegend favorisieren und eine Honorarzählung an Vermittler bisher nur in einem geringen Umfang akzeptieren, dann ist ein Provisionsverbot kontraproduktiv für den Verbraucherschutz. Denn wenn angemessene, aber von der Mehrheit der Verbraucher als hoch empfundene Honorare nicht gezahlt werden, hat das auch zur Folge, dass Verbraucher auf sinnvollen Versicherungsschutz, speziell auch Altersvorsorge mit IBIPs, verzichten. Auch hier ist die gegebene Regelung der IDD zu favorisieren, die den Mitgliedsstaaten die Freiheit lässt, je nach dortigen Bedürfnissen und Gegebenheiten im Rahmen der nationalen Umsetzung strengere Regelungen einzuführen.

Im Übrigen teilen wir nicht die bei der EU Kommission scheinbar vorhandene Auffassung, dass Vergütungen in Form von Provisionen grundsätzlich negative Anreize setzen. Die geringe Anzahl an Verbraucherbeschwerden über Versicherungsvermittler bei BaFin und Versicherungsombudsmann deuten jedenfalls nicht darauf hin, dass das Provisionssystem in Deutschland zu verbreiteten Missständen führt. Dort, wo tatsächlich ein Missstand festgestellt wird, sehen wir die nationale Aufsicht gefordert, im Rahmen ihrer rechtlichen Möglichkeiten und Pflichten gegen diesen Missstand vorzugehen. Eine qualifizierte Beratung und Vermittlung muss angemessen vergütet werden, und da bietet das Provisionssystem für den Verbraucher den erheblichen Vorteil, dass er die Vergütung nicht direkt nach der Beratung und Vermittlung in voller Höhe zahlen muss.

Q12. Has EIOPA captured, in your view, all relevant policy options? Do you agree with the different pros and cons listed for these options and the potential impacts indicated for these options? Are you in favour of any particular options or combination of options? Are there any other policy options and pros and cons to be considered in your view?

Wir begrüßen viele Darlegungen und Ansichten der EIOPA, teilen aber die in den Optionen vorgeschlagenen Ratschläge nicht. Von Verfeinerung über Verschärfung bis hin zum kompletten Verbot von

Provisionen ist alles vorhanden, außer, erst einmal keine weiteren Maßnahmen zu ergreifen, da keine erheblichen Probleme identifiziert wurden. Was wir daher vermissen, aber begrüßen würden: Die Regulierung erst einmal über einen längeren, angemessenen Zeitraum wirken lassen und dann, wenn dennoch gravierende Missstände erkannt werden, punktuell und zielgerichtet die Regulierung entsprechend anpassen.

Promoting an affordable and efficient sales process

Q13. Where do you see the most significant overlaps lie between the demands and need test and suitability assessment and what can be done to address these overlaps?

Q14. Do you see scope for streamlining the suitability assessment and in what way, could digitalisation be harnessed to make advice on IBIPs more affordable?

Q15. Do you see any specific risks for consumers in streamlining the advice process further?

Q16. What is your view on possible demand-side solutions to facilitate the provision of affordable advice on the sale of IBIPs and support wealth management, such as financial guidance and what benefits could this bring?

Assessing the impact of complexity in the retail investment product market

Q17. Do you agree with EIOPA's interpretation of complexity and cost efficiency in light of the changing market environment?

Q18. Do you agree with EIOPA's assessment of the types of products and/or products features which could be considered simpler?

Q19. How would you, as an external stakeholder, define simpler and cost-efficient products? Could you please provide concrete examples of products that you consider simpler and cost-efficient?

Q20. Do you consider, as an external stakeholder, that other measures could be more effective in ensuring cost efficiency? Examples of such measures could include amending the wording of the POG Delegated Regulation and state more clearly that, in the product testing, manufacturers should also assess whether costs may be too high and hence not to fit for any target market

Q21. Do you agree with the advantages and disadvantages of the different options proposed? Are there additional aspects which should be highlighted?

The evidence for the responses should be provided in the textboxes below the respective questions. However, if you have evidence in a format other than text (e.g. Excel file), please upload the file here.

The maximum file size is 1 MB. If the file size exceeds 1 MB, please send it to RetInvStrat@eiopa.europa.eu

Contact

RetInvStrat@eiopa.europa.eu