

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

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

Name of Company:	Bundesverband Deutscher Vermögensberater e. V. 60329 Frankfurt Vorsitzender: Bundesminister a. D. Friedrich Bohl +49 69/ 25626130 www.bdv.de mail: bdv@bdv.de	
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"> ⇒ <u>Do not change the numbering</u> in the column "reference"; if you change numbering, your comment cannot be processed by our IT tool ⇒ Leave the last column <u>empty</u>. ⇒ 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>. ⇒ Our IT tool does not allow processing of comments which do not refer to the specific numbers below. <p>Please send the completed template, in Word Format, to CP-16-006@eiopa.europa.eu.</p> <p>Our IT tool does not allow processing of any other formats.</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>		
Reference	Comment	

**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

Wir bedanken uns für die Gelegenheit, im Rahmen der EIOPA-Konsultation zu den Level 2-Maßnahmen im Rahmen der IDD eine Stellungnahme abgeben zu dürfen. Diese nutzen wir gerne und führen wie folgt aus:

I.

Als ältester und mitgliederstärkster Berufsverband vertreten wir seit 1973 die Interessen von derzeit rund 11.000 Mitgliedern und Mitgliedsunternehmen mit insgesamt mehr als 37.000 Vermögensberatern, die monatlich über 400.000 Beratungs- und Verkaufsgespräche führen. Zugleich fühlen wir uns auch den Interessen der rund 6 Millionen Kundinnen und Kunden unserer Verbandsmitglieder verpflichtet.

Die Beratungs- und Vermittlungsleistungen unserer Mitglieder beschränken sich satzungsgemäß nur auf bundesaufsichtsamtlich geprüfte Produkte des Finanzdienstleistungsmarktes. Hierzu zählen zahlreiche Altersvorsorgeprodukte, Versicherungsverträge jeglicher Art, Bausparverträge, Investmentfondsprodukte sowie die Vermittlung von Baufinanzierungen. In der Regel sind unsere Mitglieder Kleinunternehmen, die nahezu ausschließlich als natürliche Personen arbeiten.

Ausdrücklich möchten wir betonen, dass unseren Verbandsmitgliedern die Vermittlung von Produkten des sog. Grauen Kapitalmarktes satzungsgemäß untersagt ist.

Wir legen an dieser Stelle besonderen Wert auf die Feststellung, dass die Mitglieder unseres Verbandes sich bei ihrer Arbeit zudem seit über vier Jahrzehnten bereits an den 1973 vom Bundesverband Deutscher Vermögensberater für seine Mitglieder aufgestellten „Richtlinien für die Berufsausübung“ und den „Grundsätzen für die Kundenberatung“ orientieren. Lange bevor Begriffe wie Vertriebscompliance aufkamen,

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>war dies in unserem Verband schon gelebte Praxis.</p> <p>II.</p> <p>Die Zielrichtung der europäischen Insurance Distribution Directive (IDD) begrüßen wir.</p> <p>Wir haben sowohl die Entwicklung der IMD, wie später auch der IDD auf europäischer Ebene von Anfang an aktiv begleitet. Im Rahmen des nun vorgelegten Konsultationspapiers zu den möglichen Delegierten Rechtsakten halten wir einige grundsätzliche Ausführungen aber für dringend erforderlich, um auch sicherzustellen, dass die Level 2-Maßnahmen der tatsächlichen Intention der Richtlinie entsprechen – und diese nicht konterkarieren.</p> <p>Wir gehen dabei im Folgenden nur auf einige besondere Aspekte – gerade aus Sicht eines Vertreibers - ein, die jedoch für die Mitglieder unseres Verbandes von sehr großer Relevanz sind.</p>	
Question 1		
Question 2	<p>Wie oben dargelegt, vertritt unser Verband die Interessen von Vermittlern von Versicherungs- und sonstigen Finanzanlageprodukten (also der „Vertriebsbereich“) und sieht bei diesem Themenkomplex die wesentlichen Aspekte im „Hersteller-“, also dem Produktgeberbereich.</p> <p>Nicht zuletzt aufgrund der zu diesem Themenbereich engagiert geführten Diskussion bei der EIOPA-Anhörung am 23. September 2016, möchten wir an dieser Stelle noch einige Ergänzungen zum Thema „Definition des Zielmarktes und Verkauf außerhalb des Zielmarktes“ anfügen.</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**

- Die „Draft Technical Advices“ hierzu beschreiben im Grundsatz nichts anderes als das, was ohnehin alle Hersteller und Vermittler – und zwar bereits alleine aus kaufmännischem Interesse heraus – schon immer praktizieren. Die Einführung eines Produkts setzt die Identifizierung eines Bedarfs, also eines Zielmarktes voraus. Aus demselben Interesse heraus wird der Erfolg des Vertriebs an das Produkt regelmäßig überwacht (Controlling). Rückmeldungen aus dem Vertrieb an den Hersteller erfolgen natürlich auch, da der Vertrieb bei Problemen ein Interesse daran hat, dass der Hersteller diese gegebenenfalls behebt. Dieser Prozess findet oftmals bereits im institutionalisierten Rahmen statt (sogenannte Produktbeiräte oder Resonanzgruppen). Auch die Informationsbereitstellung an den Vermittler ist selbstverständlich, denn wäre der Vertreiber nicht über die Eigenschaften und Besonderheiten eines Produkts informiert, so könnte er es nicht vertreiben.

- Im Übrigen werden in jedem Wirtschaftsunternehmen – und das gilt zweifelsfrei auch für Versicherer – Produkte für den Markt, also für die Kunden entworfen. Dies folgt schon der zwingenden Logik, da die Produkte ansonsten unverkäuflich wären. Insoweit liegt jedem Versicherungsprodukt das Kalkül zugrunde, damit auf Bedarfssituationen einzugehen. Versicherer nunmehr per Gesetz dazu anzuhalten, zu jedem Punkt Zielmärkte zu definieren impliziert, dass Versicherer ihre Produkte zumindest teilweise seither am Markt und am Bedarf der Kunden vorbei entwickeln würden. Es ist daher schon im Ansatz fragwürdig, elementare

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

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

Kundenmechanismen einer Marktwirtschaft per Gesetz ins Pflichtenheft der Anbieter aufzunehmen.

Außerdem werden gerade im Versicherungsbereich Produkte auch schon stark durch Rahmenbedingungen oder normative Vorgaben vordefiniert. So orientiert sich in Deutschland beispielsweise die private Krankenzusatzversicherung exakt an den Versorgungslücken der gesetzlich Versicherten. Und die Zielgruppe für die Riester-Rente als Altersvorsorgeprodukt ist über die gesetzlich geregelte Zulagenberechtigung abschließend definiert.

In diesem Zusammenhang bestehen auch gegen die Vorgabe, einen negativen Zielmarkt bestimmen zu müssen, starke Bedenken. Weder ist der IDD der Begriff eines negativen Zielmarktes zu entnehmen, noch dürfte hier eine genaue Abgrenzung rechtssicher möglich sein. Auch sollte, wenn dies vom Kunden beispielsweise eindeutig gewollt ist, ein Verkauf außerhalb des Zielmarktes möglich sein!

- Unsere Verbandsmitglieder sind als Vertreiber sowohl aufgrund bestehenden deutschen Versicherungsvermittlerrechts als auch aufgrund unserer Verbandsstatuten dazu verpflichtet, im Interesse des Kunden zu beraten. Hierzu gehört auch, dem Kunden nur solche Produkte zu vermitteln, die dessen Bedarf entsprechen. Produktempfehlungen sind deshalb immer das Ergebnis einer ausführlichen Analyse der Gesamtsituation des Kunden. Die Prüfung der Eignung eines Produktes für die individuelle Bedarfsdeckung obliegt also dem Vertreiber. Hier muss natürlich darauf geachtet werden, dass

Comments Template on Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive		Deadline 3 October 2016 18:00 CET
	durch die Festlegung eines Zielmarktes durch den Anbieter (Produkthersteller) keinerlei Einschränkung für den Vertreiber entsteht, auf die individuelle Bedarfssituation seiner Kunden eingehen zu dürfen.	
Question 3		
Question 4		
Question 5		
Question 6		
Question 7		
Question 8		
Question 9	<p>Von unserem Verband sind hier keine weiteren Aspekte hinsichtlich der im Entwurf genannten Vorgaben zu den Interessenskonflikten hinzuzufügen. Ganz im Gegenteil, fordern wir hier eine andere Bewertung durch EIOPA schon bei der Feststellung, wann von einem Interessenskonflikt auszugehen ist. Wenn man hierzu im Entwurf (auf Seite 45) die Ausführungen zum Thema „Feststellung von Interessenskonflikten“ liest, muss man insbesondere bei Nummer 2.a) bis d) entgegenhalten, dass eine Provisionsvergütung <u>in der maßgeblichen IDD</u> ausdrücklich als <u>zulässig</u> erachtet wird. Es kann daher nicht sein, dass hier Provisionszahlungen durch Versicherungsunternehmen per se als ein Interessenskonflikt eingeschätzt werden.</p> <p>Auf Level 1 sieht die IDD eine explizite Gleichstellung von provisions- und honorarbasierter Beratung vor. Beide Vergütungsformen sollen im Wettbewerb zueinander stehen und es soll am Ende dem Kunden obliegen, sich für die von ihm präferierte Vergütungsform zu entscheiden. Eine andere grundsätzliche Bewertung ist laut IDD alleine den Mitgliedsstaaten vorbehalten und kann durch Level-2-Akte nicht</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**

konterkariert werden.

Zu diesem ganz entscheidenden Thema möchten wir aus unserer über 40-jährigen Verbandserfahrung bezüglich der Beratung und Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten von über sechs Millionen Kunden wie folgt ausführen:

1. Es liegt in der Natur der Sache, dass Menschen im Vertrieb für die Vermittlung bzw. den Verkauf von Dienstleistungen und Produkten vergütet werden. Schließlich ist dies ihr Beruf, mit dem sie – wie andere Erwerbstätige auch – ihren Lebensunterhalt bestreiten und gegebenenfalls auch ihre Familie ernähren. In der Praxis erfolgt diese Vergütung bei Firmenangestellten insbesondere über ein Festgehalt und gegebenenfalls Boni bzw. Prämien für besondere Vertriebsleistungen. Bei Selbständigen wird die Vermittlungsleistung in der Regel über Provisionen des Produktgebers oder auch über Honorarvereinbarungen mit dem Kunden vergütet.

Sowohl bei Vermittlern, die auf Provisionsbasis arbeiten, als auch bei denen, die als Honorarberater arbeiten, kann es zu Interessenskonflikten kommen. Dass im vorliegenden Entwurf aber gerade den Provisionsvermittlern unterstellt wird, in besonderer Weise Interessenskonflikten ausgesetzt zu sein, ist nicht nachvollziehbar. Ohne hier Pauschalierungen vornehmen zu wollen, kann es natürlich auch im Bereich der Honorarberatungen zu entsprechenden Interessenskonflikten kommen. Bewusst sollen diese hier nicht näher ausgeführt werden, aber es ist doch auch klar, Honorarberatung garantiert weder Unvoreingenommenheit noch Fehlerlosigkeit.

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

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

2. Wie oben dargestellt, bestreiten Vertreter mit den ihnen gezahlten Provisionen ihren Lebensunterhalt bzw. den ihrer Familie. Sie müssen daher darauf bedacht sein, dass diese Zahlungsströme langfristiger Natur sind, zumal viele gegen Provisionen vermittelte Produkte auch mit einer Stornohaftungszeit verbunden sind. Rückzahlungsverpflichtungen des Vermittlers entstehen, wenn ein Kunde – aus welchen Gründen auch immer – den abgeschlossenen Vertrag innerhalb der sogenannten Provisionshaftungszeiten vorzeitig kündigt. Der Versicherer fordert dann vom Vermittler die gezahlte Provision „pro Rata“ zurück und berücksichtigt diese zugunsten des Kunden bei der Berechnung des Rückkaufwertes. (Dies ist im Übrigen anders bei der Honorarberatung: Hier interagieren Beratungsvertrag und Versicherungsvertrag rechtlich unabhängig voneinander und es entsteht bei vorzeitiger Kündigung somit auch kein Rückzahlungsanspruch eines Beratungshonorars.)

Für einen Vermittler bedeutet dies vor allem, dass unzufriedene Kunden, die bestehenden Verträge kündigen bzw. auch bei ihm keine neuen Verträge mehr abschließen werden. Durch den Rückzahlungsanspruch des Versicherers wird zudem die Existenzgrundlage des Vermittlers eingeschränkt.

3. Provisionsvermittler leben und handeln nicht isoliert, sondern bewegen sich in einem lokalen Umfeld mit einer entsprechenden sozialen Kontrolle.

Nach etablierter Tätigkeit gehören gerade in ländlichen Regionen solche

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

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

Vermittler oftmals zu den „Finanzhonoratioren“ am Standort. Ein Vertreter von Finanzanlageprodukten, der nicht im Kundeninteresse handelt, erzeugt schnell Unzufriedenheit und Unmut im sozialen Umfeld. Wer daher Ansehen und seine gute Position langfristig halten und auch gesellschaftlich vor Ort nicht ins Abseits gestellt werden will, handelt so schon im besten Kundeninteresse und versucht, jegliche Interessenskonflikte zu vermeiden.

4. Weiterhin erhält der Kunde bei einem (gegen Provision) vermittelten Produkt eine umfassende, auf seine Bedürfnisse, Wünsche und Ziele ausgerichtete Beratung und als zusätzlichen Mehrwert einen guten Versicherungsschutz oder den Aufbau einer privaten Altersvorsorge. In vielen Fällen darf angenommen werden, dass der Kunde ohne diese Vermittlerleistung keinen solchen Mehrwert erzielt hätte. Dies lässt sich darauf zurückführen, dass Versicherungsanlageprodukte per se erklärungsbedürftig sind. Sie sind unsichtbare Informationsprodukte, die man weder schmecken, riechen oder fühlen kann. Sie verbinden Konsumverzicht heute mit einer Leistungszusage für die Zukunft.

Vertreiber von Versicherungsprodukten übernehmen zudem eine wichtige gesellschaftspolitische Aufgabe, wenn sie Menschen bei der Altersvorsorge beraten und ihnen dazu passende Produkte vermitteln.

Durch diese Tätigkeit tragen sie dazu bei, das Risiko von Altersarmut in breiten Kreisen der Bevölkerung zu senken. Sie entlasten damit den Staat präventiv bei der Aufklärung über die Relevanz und optimale Ausgestaltung der privaten Altersvorsorge (die Bundesregierung selbst hat eingestanden, dass sie mit der gesetzlichen Rentenversicherung keine voll umfängliche Altersversorgung der

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>Bevölkerung leisten kann) und senken für ihn das Risiko hoher staatlicher Transferleistungen in der Zukunft als eventuelle notwendige Folge einer unzureichenden privaten Vorsorge der Bürgerinnen und Bürger.</p> <p>Versicherungsprodukte müssen verkauft werden, sie werden nicht gekauft. Viele Menschen benötigen Versicherungsprodukte, aber nur wenige nehmen sich der Sache aktiv an. Das macht das Vertreiben von Versicherungsprodukten sehr beratungsintensiv und aufwändig.</p> <p>In diesem Zusammenhang sind auch die volkswirtschaftlichen Auswirkungen und die aus dem Blickwinkel der Kunden negativen Marktverwerfungen zu berücksichtigen, die sich in Ländern mit Provisionsverböten nach wenigen Jahren nach dessen Einführung gezeigt haben.</p> <p>Zusammenfassend fordern wir bei der Überarbeitung des Entwurfs beim Thema „Interessenskonflikte“ klarzustellen, dass provisionsbasierter Vertrieb nicht per se als ein Interessenskonflikt bezeichnet wird. Durch den delegierten Rechtsakt darf es hier auch nicht zu einer Abweichung von dem vorgegebenen Regelungsgehalt in der IDD kommen.</p>	
Question 10		
Question 11		
Question 12	<p>Seit Gründung unseres Verbandes sind alle Mitglieder auf unsere „Richtlinien für die Berufsausübung“ verpflichtet. Hierzu gehört auch, „... dass bei allen Beratungs- und Vermittlungsleistungen des Vermögensberaters die Kundeninteressen Vorrang haben. Das Wohl des Kunden geht über mögliche eigene Vorteile des Vermögensberaters. Die</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**

Höhe der Vergütung für eine Vermittlungsleistung darf keinen Einfluss auf die Beratung des Kunden haben.“

Und darum geht es doch auch bei den Ausarbeitungen von EIOPA zu dem Thema Anreize. Ein Nachteil der Dienstleistungsqualität für den Kunden besteht dann, wenn das Kundeninteresse alleine dem Vergütungsinteresse des Vertreibers untergeordnet wird.

Was die Typenliste von Nummer 4 „Draft Technical Advice“ angeht, untergräbt diese Liste das von der IDD als zulässig eingestufte Modell des provisionsbasierten Vertriebs. So betrachtet Nr. 4 d) bereits die Vorauszahlung der Provision als nachteilige Auswirkung. Dies ist keinesfalls sachgerecht. Der Zeitpunkt der Vergütung beeinträchtigt nicht bereits die Qualität der Dienstleistung des Vermittlers. Entscheidend ist doch, welche Vorgaben an den Erhalt der Vergütung geknüpft werden. Im Einzelnen:

- **Nr. 4 d) DTA (hohes Risiko durch im Voraus entrichtete Vergütung)**

- Hierzu ist zunächst anzumerken, dass im Regelfall der Beratungsaufwand eines Vermittlers bei einem Neuabschluss besonders hoch und insoweit eine höhere Provision bei Abschluss mit Blick auf die Aufwendungen des Vermittlers sachgerecht sind. Jeder Kaufmann muss kostendeckend arbeiten. Bis zur Unterschrift des Kunden hat der Vermittler teilweise bereits monatelang ohne Entlohnung gearbeitet: Kontaktaufnahme, Angebotserstellung, Auswertung der Kundenbedürfnisse, Beratungsgespräche etc. und dies in der Regel verbunden mit mehreren Kundenkontakten mit Anfahrtswegen und –kosten. Um dies wirtschaftlich überhaupt bewerkstelligen zu können, halten wir die

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

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

Zahlung einer Abschlussprovision bei Vertragsbeginn nicht nur für berechtigt, sondern für essentiell notwendig für diese Form des selbständigen Vertriebs. Auch bei der Honorarberatung fallen im Regelfall beträchtliche Erstberatungshonorare an, die bei bestimmten Produktarten wie zum Beispiel der Riester-Rente oder Autoversicherung über die marktüblichen Provisionen hinausgehen. Insoweit sehen wir bei Nummer 4 d), dass die Aufsichtsbehörde erneut eine im Vergleich zur Honorarberatung nachteilige Stigmatisierung des Provisionsvertriebs vornimmt und sehen auch hierin eine unzulässige Abweichung von der Regelung in der Richtlinie auf Level 1.

- (Abschluss-)Provisionen sind kein „Übel“, sie sind eine betriebswirtschaftlich sachgerechte Vergütungsform, die sich kundengerecht gestalten lässt. Eine solche Grundhaltung durch EIOPA im Rahmen der vorliegenden Ausführungen wäre sehr wünschenswert bzw. dringend geboten.

- Auch ist zu berücksichtigen, dass in den letzten Jahren zumindest auf dem deutschen Markt die Bedeutung von Abschlussprovisionen deutlich zurückgegangen ist. So wurde beispielsweise die Abschlussprovision in der Krankenversicherung per Gesetz gedeckelt. Für staatlich geförderte Altersvorsorgeprodukte wie zum Beispiel die Riester-Rente wurden die kalkulatorischen Ansätze für Abschlusskosten limitiert. Und durch das deutsche Lebensversicherungsreformgesetz werden sich die Abschlussprovisionen in diesem Segment nochmals zu Gunsten der

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

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

Versicherungsnehmer um ca. 20% bis 30% verringern.

Wir schlagen daher vor, Nummer 4 d) ersatzlos zu streichen.

Oder äußerst hilfsweise in den DTA's klarzustellen, dass Abschlussprovisionen per se kein Risiko für die Leistungsqualität der Dienstleistung darstellen.

Positiv zu berücksichtigen sind hierbei insbesondere Vorkehrungen, die es auf dem deutschen Versicherungsmarkt gibt, wie zum Beispiel Haftungszeiten für Abschlussprovisionen, die bei vorzeitiger Auflösung eines Vertrages zu einer Rückzahlung von Provisionen führen, gesetzlich geregelte höhere Rückkaufswerte in der Lebensversicherung bei Kündigung oder in den Wettbewerbsrichtlinien der deutschen Versicherungswirtschaft geregelte Umdeckungsverbote.

Auch wird beispielsweise bei Nummer 4c) in keiner Weise klar, wie der Wert eines Produktes oder der Dienstleistung bemessen werden soll. Wie kann dann überhaupt eine Unverhältnismäßigkeit festgestellt werden?

Sollte es nicht zur Streichung von Nummer 4d) kommen, so wäre die ganze Liste hinsichtlich der oben aufgeführten Aspekte dringend gründlich zu überarbeiten.

Question 13

Question 14

Question 15

Question 16

Question 17

Question 18

Question 19

Comments Template on Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive		Deadline 3 October 2016 18:00 CET
Question 20		
Question 21		
Question 22		
Question 23		
Question 24		
Question 25		
Question 26		