



Verband der Privaten
Krankenversicherung

Stellungnahme
zum Entwurf eines Rundschreibens „Hinweise zum Versicherungsvertrieb“
der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
vom 15. Januar 2018
Konsultation 01/2018; Geschäftszeichen VA 35-I 4105-2017/0077

20. Februar 2018

Die Ausführungen zur abschließenden Regelung von § 50 VAG im Zusammenhang mit den Vorgaben von § 48a Abs. 1 VAG werden ausdrücklich begrüßt.

Im Übrigen wird auf die Stellungnahme des GDV verwiesen, die vollumfänglich unterstützt wird.

Der Verband der Privaten Krankenversicherung e.V. (PKV-Verband) begrüßt, dass die BaFin die verschiedenen neuen Regelungen im Zusammenhang mit der Umsetzung der IDD-Richtlinie zum Anlass nimmt, das Rundschreiben 10/2014 (VA) anzupassen und damit zu einer einheitlichen Auslegung und Anwendung der neuen gesetzlichen Vorgaben in der Praxis beizutragen hilft.

Wir möchten auch auf die Stellungnahme des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) verweisen, die wir vollumfänglich unterstützen.

Ergänzend möchten wir auf folgende Aspekte hinweisen:

B.VI Zusammenarbeit mit Versicherungsberatern, Durchleitungsgebot:

Höhe der maßgeblichen Zuwendung

Auf Seite 26 des Entwurfs wird ausgeführt, dass, soweit der Kunde einen Bruttotarif abschließt das Durchleitungsgebot gemäß § 48c VAG zu beachten ist und in diesem Fall 80% der im Bruttotarif enthaltenen „Kosten für die Versicherungsvermittlung“ zur Prämienreduzierung zu verwenden ist. Da es in § 48c S. 3 VAG heißt, dass die Gutschrift *höchstens* 80% der maßgeblichen Zuwendung bis zum Gegenwert von 80% der in den ersten fünf Jahren nach Vertragsschluss zu entrichtenden Prämien auszukehren sind, sollte im Rundschreiben dementsprechend ebenfalls das Wort „höchstens“ im oben zitierten Satz ergänzt werden.

Im ersten Absatz auf Seite 27 des Entwurfs wird ausgeführt, dass das Versicherungsunternehmen die Zuwendung, also die Kosten für die Versicherungsvermittlung, grundsätzlich mit der Sorgfalt eines ordentlichen Kaufmanns zu schätzen oder gesetzlichen Regelungen kalkulatorischer Vorgaben zu Vertriebskosten zugrunde zu legen hat (§ 48c Abs. 3 S. 2 VAG). Die gesetzliche Bezugnahme in der Klammer sollte hier bei § 48c Abs. 3 S. 2 VAG auch um Satz 3 ergänzt werden, denn hier werden die gesetzlichen Regelungen, die kalkulatorische Vorgaben zu Kosten des Vertriebs im Rahmen eines Versicherungsproduktes enthalten, erwähnt.

Auf Seite 27 des Entwurfs heißt es in Absatz 2, dass Kosten für die Versicherungsvermittlung die Kosten des Versicherungsunternehmens sind, „mit denen es den Vermittlungserfolg, also das Zustandekommen und gegebenenfalls den Fortbestand des Vertrags (Bestandsprovision) vergütet. Die Zuwendung umfasst danach die Abschlussprovisionen und allein an den Fortbestand des Vertrages anknüpfende Bestandsprovisionen.“ Unklar ist hier, was mit „an den Fortbestand des Vertrages anknüpfende Bestandsprovisionen“ von der BaFin gemeint ist. Unseres Erachtens fallen hierunter nicht die Vergütung für Bestandsbetreuung/-pflege, mit denen nicht der Vermittlungserfolg vergütet wird. Hier wird um Klarstellung gebeten.

Beratung durch Versicherungsberater, Vorlage Beratungsschein

Auf Seite 30 des Entwurfs wird der Sachverhalt dargestellt, dass ein Kunde, bei dem die Voraussetzungen nach § 48c VAG vorliegen, der also von einem Versicherungsberater beraten wurde, sich an ein Versicherungsunternehmen oder einen Versicherungsvermittler wendet, ohne dass die vorangegangene Beratung durch den Versicherungsberater für diese sogleich erkennbar wäre. Es wird weiter ausgeführt, dass die Regelung in § 48c Abs. 1 S. 6 VAG wo-

nach die Bescheinigung „vor dem Abschluss des Vertrages“ vorzulegen ist, eine öffentlich-rechtliche Vorschrift sei, die nicht geeignet sei, besondere Verhaltenspflichten für den Kunden beim Vertragsschluss vorzugeben. Hier könnten aus Sicht des Versicherungsunternehmens vermeidbare zusätzliche Kosten entstehen, etwa für eine „überflüssige“ Versicherungsvermittlung durch Vertriebspartner. Diesem Risiko sollte durch geeignete Maßnahmen im Rahmen der Geschäftsorganisation begegnet werden.

Diese Ausführungen könnten missverständlich sein. Bei § 48c Abs. 1 S. 6 VAG handelt es sich um eine aufsichtsrechtliche Regelung zur Prämienberechnung. Zwar handelt es sich hier um eine aufsichtsrechtliche Verpflichtung, den „Rabatt“ zu gewähren, dies setzt aber in jedem Fall voraus, dass auch die Bescheinigung vor dem Abschluss des Vertrages vorgelegt wurde. Insoweit findet eine Ausstrahlung auf das Zivilrecht statt: Nur unter den aufsichtsrechtlichen Voraussetzungen kann der „Rabatt“ auch zivilrechtlich gewährt werden. § 48c Abs. 1 S. 6 VAG wäre inhaltsleer, wenn die Vorgabe, die Bescheinigung „vor dem Abschluss des Vertrages vorzulegen“ keine zivilrechtliche Wirkung entfalten würde.

Wir bitten die BaFin, zu konkretisieren, welche Maßnahmen im Rahmen der Geschäftsorganisation ihrer Auffassung nach geeignet wären, das von ihr geschilderte Risiko zu vermeiden. Aus unserer Sicht würde die bloße Frage des Versicherungsunternehmens bzw. des Vermittlers an den Kunden, ob bereits eine Beratung durch den Versicherungsberater erfolgte, nicht zu der angestrebten Risikovermeidung führen. Denn der Kunde, der bereits vom Versicherungsberater beraten wurde und nun beim Versicherungsvermittler vorstellig wird, wünscht offensichtlich eine zweite Beratung bzw. einen Abschluss. Dem Kunden den Wunsch nach einer zweiten Beratung abzuschlagen dürfte nicht in seinem bestmöglichen Interesse liegen. Es erscheint in dieser Konstellation unbillig und nicht dem Willen des Gesetzgebers entsprechend, wenn eine zweite Beratung zulasten des Versicherers gehen würde, in dem dieser einerseits die Abschlussprovision gewähren und andererseits die Zuwendung auskehren müsste.

B.VIII Nr. 2 Vertriebsvergütung, Anreize und Interessenkonflikte, Provisionsdeckel in der privaten Krankenversicherung

Wir begrüßen und teilen die Ausführungen auf Seite 36 des Entwurfs, wonach mit dem in § 50 VAG geregelten Provisionsdeckel in der substitutiven Krankenversicherung eine abschließende Regelung vom Gesetzgeber getroffen wurde und aus dem Zusammenspiel von § 49 VAG und § 50 VAG das Anreizsystem „Provisionsvergütung“ und der daraus resultierende Interessenkonflikt als hinnehmbar angesehen werden und sich somit keine weiteren

inhaltlichen Vorgaben aus § 48a Abs. 1 VAG im Hinblick auf den gesetzlichen Provisionsdeckel ergeben.

Die Vorgaben von § 50 VAG und von § 49 VAG sind in den Unternehmen, die die substitutive Krankenversicherung betreiben, seit Jahren etabliert und werden umgesetzt. Es ist zu begrüßen, dass die BaFin im Rahmen von § 48a VAG keine über die Beachtung dieser Vorgaben hinaus reichenden Prüfungen und entsprechenden Ergebnisdokumentationen erwartet, dies erspart zusätzlichen Aufwand in den Unternehmen.