



**Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V., Bonn**

**Stellungnahme zum Entwurf einer Verordnung über Informationspflichten bei Versicherungsverträgen (VVG – Informationspflichtenverordnung – VVG – Info V)
vom 18. Juni 2007**

I. Vorbemerkung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) nimmt die Interessen von mehr als ca. 40.000 hauptberuflichen Versicherungsvermittlern wahr. Hierzu zählen Vermittler aller Vertriebswege - Einfirmenagenten, Mehrfachagenten und auch Versicherungsmakler. Der BVK begrüßt grundsätzlich das Ziel der Verordnung und den Gedanken, mit der vorgelegten Informationspflichtenverordnung einerseits die Transparenz von Versicherungsprodukten zu verbessern und auf der anderen Seite den Verbraucherschutz zu stärken.

Der BVK unterstützt daher die geplante Informationspflichtenverordnung. Er lehnt jedoch mit Nachdruck die in dem Verordnungsentwurf vorgesehenen Regelungen zur Information über die Abschluss-, Vertriebs- und sonstigen Kosten bei Lebens- und Krankenversicherungen (§ 2 Abs. 1 Nr. 1 und 2, Abs. 2 und § 3 Abs. 1 Nr. 1 und 2, Abs. 2) ab, die mit dem Vertrag verbundenen Kosten für den Verbraucher durch Angabe konkreter Euro-Beträge transparent zu machen. Dies aus nachstehenden Gründen:

Unbegründetes Misstrauen gegenüber dem Berufsstand der Versicherungsvermittler

Schon aus dem Anschreiben des Bundesministeriums der Justiz, wonach der Versicherungsnehmer aufgrund der Offenlegung der Abschluss-, Vertriebs- und sonstigen Kosten in seine Überlegungen einbeziehen können soll, „*ob ein bestimmter Vertrag aufgrund einer bedarfsgerechten Beratung oder möglicherweise nur wegen der damit verbundenen besonders hohen Vermittlungsprovision angeboten wird*“, geht eine unbegründete und den gesamten Berufsstand der Versicherungsvermittler herabsetzende Unterstellung und nicht haltbare Misstrauensbewertung hervor, dass die Kundeninteressen nicht im Vordergrund der Beratung und Vermittlung stehen. Der Ordnungsgeber übernimmt einen unangemessenen und unreflektierten Gedanken, wie er häufig von Verbraucherschutzverbänden publiziert wird. Nicht die Vermittlung eines einzelnen Produkts steht im Vordergrund der Kundenberatung, sondern die bedarfsgerechte Beratung und Betreuung in allen Versicherungsfragen, die allein eine Vertrauenslage zwischen Kunde und Vermittler begründen kann und die Grundlage einer erfolgreichen Agenturführung ist.

Transparenz durch Kostenbeziehung nicht erreichbar

Den meisten Versicherungsvermittlern, insbesondere den Versicherungsvertretern, ist es auch überhaupt nicht möglich, die Vermittlung nach Provisionsinteressen zu steuern, da sie als gebundene Vermittler in der Regel nur die Produkte ihres Unternehmens vertreiben können. Der Einfirmenagent ist oftmals an ein Produkt in einer bestimmten Sparte gebunden und hat keine Auswahlmöglichkeit, dem Kunden andere Produkte anzubieten. Allein schon deshalb scheidet ein provisionsgesteuerter Verkauf aus.

Verbraucherinteressen werden verkannt

Der mündige Versicherungskunde wählt seine Versicherung nach seinem persönlichen Versicherungsbedarf aus, allein die Höhe der Prämie und der angebotene Versicherungsschutz sind für den Kunden entscheidend. Ob bei der Prämienkalkulation z. B. 15 Promille oder 20 Promille Vermittlungsprovision enthalten sind, ist für den Kunden ebenso wenig interessant wie die Höhe der Verkäuferprovision in anderen Bereichen, so z. B. im Kfz-Handel. Zur Verdeutlichung: Niemand kauft einen Porsche deswegen, weil der Verkäufer eine geringere Provision als der eines anderen Fabrikats erhält. Aus Sicht des Kunden und Verbrauchers ist allein der Endpreis des Produktes entscheidend, eine differenzierte Aufschlüsselung in Einzelkomponenten bei der Preisfindung ist für ihn uninteressant. Unter all den von uns vertretenen Vermittlern ist kein einziger Fall bekannt, in dem sich der Kunde nach der Provisionshöhe des Vermittlers erkundigt hat.

Ungleichbehandlung auf dem Markt

Eine betragsmäßige Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten ist bei anderen Produkten unbekannt. Selbst die mit Lebensversicherungen im Wettbewerb stehenden Investmentfonds erfordern keine betragsmäßigen Angaben der entsprechenden Kosten.

Keine verfassungsgerichtliche Auflage

Unter Bezugnahme auf die Entscheidung des Bundesverfassungsgerichts vom 15. Februar 2006 (1 BvR 1317/96) begründet das Ministerium den Verordnungsentwurf hinsichtlich der beabsichtigten Auflage zur Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten bei Versicherungsprodukten. Das Bundesverfassungsgericht hat sich allerdings nur mit den Fällen beschäftigen müssen, in denen dem Kunden Art und Höhe der zu verrechnenden Abschluss- und Vertriebskosten und der Verrechnungsmodus unbekannt waren und bei vorzeitiger Kündigung das eingezahlte Kapital „unangemessen“ von den vertraglich vereinbarten Abschluss- und Vertriebskosten aufgezehrt wurde. Das Verfassungsgericht hat sich entgegen der Begründung des Verordnungsentwurfs nicht zur generellen Offenlegung der Abschluss- und Vertriebskosten ausgesprochen, schon gar nicht dazu, dass diese Kosten in Euro-Beträgen auszuweisen sind.

Wirtschaftliche Folgen für Versicherungsvermittler

Der BVK befürchtet, dass eine Offenlegung der Vertriebs- und Abschlusskosten zu einem erheblichen Druck auf die Provisionsvergütungssysteme führen wird. Die Versicherungsunternehmen werden, um geringere Vertriebs- und Abschlusskosten im Wettbewerb ausweisen zu können, in erster Linie eine Senkung der Provisionen anstreben. Diese Entwicklung, die schon

jetzt bei neuen Agenturen festzustellen ist, wird zunehmend eine wirtschaftliche Betriebsführung der Versicherungsvertreter gefährden bzw. unmöglich machen.

In Deutschland sind heute knapp 100.000 Versicherungsvermittler (ohne produktakzessorische Vermittler) hauptberuflich tätig (Stand vor Inkrafttreten des Versicherungsvermittlerrechts). Ohne Berücksichtigung der Großagenturen und der großen Maklerunternehmen, die nur einen geringen Anteil an der Gesamtzahl der Versicherungsvermittler ausmachen, sind in den Agenturen nach dem vom BVK jährlich erhobenen Betriebsvergleich etwa 250.000 Angestellte und freie Außendienstmitarbeiter beschäftigt. Der durchschnittlich dem Agenturinhaber verbleibende Reinerlös beträgt pro Jahr unter € 30.000,00. Bei Rückgang der Provisionseinnahmen sind die meisten kleineren Vermittlerbetriebe sowie die Arbeitsplätze der in ihnen Beschäftigten gefährdet.

II. Schwerpunktkritik

1. § 1 Abs. 2

§ 1 Abs. 2 des Entwurfs der VVG-Informationspflichtenverordnung sieht vor, dass soweit sich die mitzuteilenden Informationen auf Geldleistungen oder Kosten beziehen, die jeweiligen Beträge für den angebotenen Vertrag in Euro auszuweisen sind. Zur Verbesserung des Verbraucherschutzes sollen dem Versicherungsnehmer (VN) konkrete Geldbeträge genannt werden und nicht bloße Berechnungsgrößen oder prozentuale Werte. Erfasst werden sollen dabei alle Geldleistungen, die von einer Partei aufgrund des Vertrages zu erbringen sind, auf Seiten des Versicherungsnehmers also beispielsweise Prämien, Gebühren und sonstige Kosten und auf Seiten des Versicherers alle in Geld zu erbringenden Versicherungsleistungen. Dabei sollen nach § 2 Abs. 1 Nr. 1 und § 3 Abs. 1 Nr. 1 die Kosten für die Vermittlung und den Abschluss des Vertrages in einem einheitlichen Betrag ausgewiesen werden (Begründung, Seite 7).

Der BVK ist der Ansicht, dass die hier vorgenommene Regelung und das erklärte Ziel des Verbraucherschutzes weit über das eigentliche Ziel der Informationspflichtenverordnung hinausgehen.

Es wird verkannt, dass sonstige Kosten nicht gleich gesetzt werden können mit Abschlusskosten und diese wiederum nicht mit Provisionen. Insbesondere für Versicherungsvermittler ist diese Vorschrift problematisch, da der zukünftige Versicherungsnehmer davon ausgehen wird, dass der Versicherungsvermittler jene Beträge in Euro vereinnahmt, die generell als Abschlusskosten bezeichnet werden.

Dies ist aber nicht zwingend der Fall. Im Rahmen der Beitragskalkulation eines Versicherers werden Abschluss-, Inkasso- und laufende Verwaltungskosten unterschieden. So gehören beispielsweise zu den vertraglichen Abschlusskosten sowohl Provisionen, Bonifikationen, sonstige Vergütungen für den Außendienst, aber auch Gehälter und Sachkosten der Antragsabteilung des Versicherers sowie andere Kosten, die in diesen als „Abschlusskosten“ bezeichneten Kosten enthalten sind. Darüber hinaus gibt es „vorvertragliche Antragskosten“, die ebenso bei der Kalkulation berücksichtigt werden. Darunter fallen unter Umständen auch die Herstellung von Antragsformularen, Tarifierunterlagen, Versicherungsbedingungen und z. B. Werbematerial, Anzeigenkampagnen und TV-Werbespots. Auch können durchaus Verwaltungskostenanteile in den Abschlusskosten enthalten sein, die als sogenannte „versteckte Kosten“ nicht bezifferbar sind. Allein hieraus wird schon deutlich, dass unter den Begriff „Abschlusskosten“ nicht nur Provisionen und Courtage fallen. In der Praxis ist es häufig so, dass gerade gebundene Vermittler lediglich die Hälfte der in die Prämie eingerechneten Abschluss-

kosten erhalten. Hinzu kommt, dass bestimmte Kosten erst im Nachhinein ermittelt werden können und letztlich erst beim Jahresabschluss eine konkrete Angabe hierzu gemacht werden kann.

Soweit unter diesen Voraussetzungen das Zustandekommen eines Versicherungsvertrages ggf. davon abhängig gemacht werden soll, dass dem Kunden vor Vertragschluss die Vertriebs- und Verwaltungskosten in Euro und Cent aufgeschlüsselt übermittelt werden, geht dies eindeutig über das Ziel der Transparenz hinaus.

Hinzu kommt, wie oben ausgeführt, dass Wettbewerber wie Banken und Investmentfonds zu dieser Offenlegung nicht verpflichtet sind und daher im Versicherungsbereich deutlich Nachteile zu Lasten sowohl der Produkthanbieter als auch der Vermittler gegeben sind. So sind z. B. bei der Vermittlung von Investmentfonds-Anteilen dem Kunden lediglich der Ausgabeaufschlag und eine sogenannte Managementgebühr in Prozent des Beitrages bzw. des Fondsvermögens zu nennen. Daran ändert sich auch nichts mit der Novelle des Investmentgesetzes, nach der ebenfalls nur die Nennung einer Gesamtkostenquote (Total Expense Ratio: TER) und der Ausgabeaufschläge in Prozent der Beiträge Pflicht wird.

2. § 2 Informationspflichten bei der Lebensversicherung, der Berufsunfähigkeitsversicherung und der Unfallversicherung mit Prämienrückgewähr

Soweit die Verordnung auch bei den vorgenannten Versicherungen die Offenlegung von Abschluss- und Vertriebskosten in Euro-Beträgen verlangt, ist der BVK der Ansicht, dass auch hier das angestrebte Ziel der verbesserten Transparenz zum einen überzogen wurde und zum anderen aus sachlichen Gründen nicht nachvollziehbar ist.

Auch im Hinblick auf eine verbesserte Transparenz bzw. Vergleichbarkeit von verschiedenen Lebensversicherungsverträgen aus Verbrauchersicht kann die vom Ordnungsgeber intendierte Absicht nicht erreicht werden.

Die Abschlusskosten einer Lebensversicherung orientieren sich grundsätzlich an der Beitragssumme, die vom Kunden während der gesamten Vertragslaufzeit gezahlt wird. Dabei orientieren sich die Beiträge nach den Kriterien wie z. B. Alter und Geschlecht des Kunden, Art bzw. Umfang des Versicherungsschutzes und ggf. auch der Zahlungsweise. Gerade anhand des letztgenannten Kriteriums kann beispielsweise ein höherer Monatsbeitrag zu höheren absoluten Kosten führen, selbst wenn die relativen Kosten über die gesamte Vertragslaufzeit geringer sind. Allein dieser Gesichtspunkt spricht schon dagegen, die entsprechenden Angaben in reinen Euro-Beträgen zu nennen. Es kann hier zu missverständlichen Ergebnissen kommen, die den Kunden irritieren und gerade dazu führen, dass nicht der gewünschte Versicherungsschutz erworben wird, sondern ggf. ein Produkt, welches rein unter Preiskriterien nicht ansatzweise den konkreten Deckungswünschen des Kunden entspricht.

Insoweit wäre aus Sicht des BVK allenfalls eine prozentuale Angabe sinnvoll und erforderlich. Auch in diesem Zusammenhang muss darauf hingewiesen werden, dass im Bereich anderer Produkthanbieter gerade im Investmentbereich mit Ausgabeaufschlägen gearbeitet wird, die ebenfalls lediglich eine prozentuale Angabe über kalkulierte Kosten enthalten.

Darüber hinaus darf ein weiterer Gesichtspunkt nicht außer acht bleiben: Die Zillmerung. Werden in einem Lebensversicherungsbeitrag Abschlusskosten einkalkuliert, so kann der Versicherer diese Kosten im Beitrag auf unterschiedliche Weise berücksichtigen.

Unter der Voraussetzung, dass Versicherungsunternehmen Abschlussprovisionen nicht einmalig bei Abschluss des Vertrages, sondern in Raten über die Laufzeit des Vertrages verteilt

an den Außendienst auszahlen, können sie entsprechend der ratenweisen Fälligkeit der Provisionen die Abschlusskosten eines Vertrages auch ratierlich im Rahmen der laufenden Beitragszahlung vom Versicherungsnehmer tilgen lassen.

In der Regel fallen jedoch alle Abschlusskosten eines Lebensversicherungsvertrages einschließlich der gesamten Abschlussprovision bereits beim Zustandekommen des Vertrages an. Der Betrag „Abschlusskosten“ müsste daher grundsätzlich zusätzlich zum ersten Beitrag vom VN eingefordert werden. Um aber dem VN einen gleichbleibenden Beitrag bieten zu können, bevorschussen Lebensversicherer die Abschlusskosten. Dieser Vorschuss wird dann während der Laufzeit des Vertrages getilgt. Bei vorzeitiger Aufhebung des Vertrages müsste daher jedes Mal geprüft werden, wie hoch der Betrag der noch nicht getilgten Abschlusskosten des entsprechenden Beitrages ist. Um diesen Betrag wäre dann ein eventueller Rückkaufswert vor der Auszahlung zu kürzen. Nach dem Zillmerungsverfahren werden die vom VN noch nicht getilgten Abschlusskosten von Beginn an vom Deckungskapital gekürzt, wodurch jederzeit der Stand der tatsächlichen Verbindlichkeiten gegenüber dem VN ersichtlich ist. Interessant ist in diesem Zusammenhang, dass das seinerzeitige Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (BAV - jetzt BaFin) einen Höchstsatz in einer prozentualen Angabe der Beitragssumme zugelassen hat. Auch hier wurde nicht auf konkrete Beträge Bezug genommen, sondern auf eine prozentuale Angabe. An diesem Verfahren hat sich auch nach der Rechtsprechung des Bundesgerichtshofes vom 12.10.2005 (BGH IV ZR 162 / 03; NJW 2005, 3559) nichts geändert. Das Zillmerverfahren wurde durch diese Entscheidung nicht schlechthin für unzulässig erklärt. Die Zillmerung bleibt grundsätzlich zulässig und ist nach wie vor aufsichtsrechtlich anerkannt (vgl. § 65 Abs. 1 Satz 1 Nr. 2 VAG).

Soweit hier abweichend von der bisher geübten Praxis die Höhe der Abschlussprovision nunmehr in reinen Euro-Beträgen angegeben werden soll, sagt dies unter Transparenz- und Verbraucherschutzgedanken noch nichts darüber aus, was beim Vermittler letztlich als Vergütung für die Vermittlungs- und Beratungstätigkeit verbleibt. Eine Stärkung des Verbraucherschutzes allein unter diesem Gesichtspunkt ist nach Ansicht des BVK keine geeignete Maßnahme, den Verbraucherschutzgedanken zu stärken.

Hinzu kommt, dass auch unter dem Gesichtspunkt des derzeit bestehenden Provisionsabgabeverbotes eine Offenlegung der Provision in Euro-Beträgen bei Kunden aus unterschiedlichen Gesichtspunkten der Gedanke aufkommen kann, dass der Vermittler ihn zukünftig an seinen Vergütungen teilhaben lässt. Soweit hier von Vermittlerseite tatsächlich ein Teil seiner Vergütung an den Kunden weitergegeben würde, hätte dies zur Folge, dass zum einen das Provisionsabgabeverbot unterlaufen würde und zum anderen die Gefahr bestünde, dass die Vermittler aufgrund ihrer jetzt – möglichen – geringeren Vergütung höhere Provisionen von den Versicherungsunternehmen fordern, um existenzfähig bleiben zu können. In letzter Konsequenz könnte dies auch bedeuten, dass bei Erhöhung der Provisionen diese Kosten dann auf höhere Prämien abgewälzt würden und gerade der gegenteilige Effekt dessen erreicht werden würde, was mit der Informationspflichtenverordnung erreicht werden soll.

Unberücksichtigt bliebe bei einer solchen Betrachtung auch die unterschiedliche Vergütungshöhe bei den in der Praxis bestehenden Vertriebswegen. Die Provisionen für gebundene Vermittler und die Courtagen für Makler fallen in der Praxis recht unterschiedlich aus. Auch diese Betrachtung könnte dazu führen, dass bei einer reinen Angabe in Euro-Beträgen ein absoluter Betrag gerade zum gegenteiligen Ergebnis einer bedarfsgerechten Beratung und Entscheidung des Kunden führen würde.

Im Bereich der Unfallversicherung mit Beitragsrückgewähr (UBR) ist nach Ansicht des BVK die geplante Offenlegung der Abschlusskosten ohnehin verfehlt. Schon die Einordnung der Unfallversicherung unter dem Bereich der Lebensversicherung ist nicht nachvollziehbar, da

die Unfallversicherung klassischerweise gerade keine Lebensversicherung, sondern eine Sachversicherung ist.

3. Produktinformationsblatt (§ 4 VVG-Info V)

Zukünftig soll vom Versicherer ein Produktinformationsblatt zur Verfügung gestellt werden, das dem Kunden Aufschluss über die für den Abschluss oder die Erfüllung des Versicherungsvertrages wesentlichen Informationen gibt. Gegen die nähere Ausgestaltung dieser Informationen im Sinne von § 4 Abs. 2 ist grundsätzlich nichts einzuwenden, da dort Angaben enthalten sind, die der Kunde ohnehin im Rahmen von AVB, Tarifbestimmungen oder sonstigen versicherungsvertraglichen Vorschriften spätestens mit Aushändigung des Vertrages erhält. Insoweit wird das Ziel der Regelung vom BVK grundsätzlich begrüßt.

Soweit hier in der Verordnungsbegründung darauf hingewiesen wird, das sogenannte „Produktinformationsblatt“ solle es dem Antragsteller ermöglichen, sich anhand einer knappen, verständlichen und daher auch keinesfalls abschließenden Darstellung einen Überblick über die wesentlichen Merkmale des Vertrages zu verschaffen, ist dies nach Ansicht des BVK eine Begründung, die dem Sinn der Informationspflichtenverordnung nicht inhaltlich gerecht wird. Soweit der Verbraucher eine bessere Orientierungshilfe durch die in Abs. 2 geforderten Angaben erhalten soll, vermag der BVK nicht zu erkennen, warum hier eine ohnehin schon gegebene Transparenz nunmehr erneut – wenn auch in vermeintlich kompakterer Form – geschaffen werden soll.

So werden beispielsweise die unter Nr. 5 gegebenen Hinweise auf bei Vertragsschluss zu beachtenden Obliegenheiten im Wesentlichen schon in den Antragsformularen der Versicherer angesprochen und insoweit bereits beim Beratungsgespräch zwischen Vermittler und Kunden thematisiert. Dies gilt auch für weitere unter Abs. 2 gemachte Angaben, die nunmehr dem Kunden als Information gegeben werden sollen. Warum dies zusätzlich zu den AVB und den sonstigen Verbraucherinformationen geschehen soll, ist anhand der bereits jetzt gegebenen Verbraucherinformationen nicht nachvollziehbar.

Bedacht wird nach unserer Einschätzung auch nicht die mit einem einheitlichen Informationsblatt an den Kunden unterstellte „Homogenität“ von Versicherungskunden. Nachvollziehbar ist ein Produktinformationsblatt ggf. noch im Bereich uninformierter Privatkunden, die anhand eines Produktinformationsblattes über die „Essentials“ eines Versicherungsvertrages informiert werden möchten. Demgegenüber erscheint ein Produktinformationsblatt im Bereich der gewerblichen Kunden weniger angebracht, da hier oftmals Versicherungsbedingungen – gerade im Maklerbereich – individuell ausgehandelt werden und Deckungskonzepte gemäß dem konkreten Versicherungsbedarf dieser Kunden erarbeitet werden. Diesem Kundenkreis ein Produktinformationsblatt auszuhändigen wäre überflüssig.

Zusammenfassung

Der BVK kann sich daher nicht mit allen in der neuen Informationspflichtverordnung vorgesehenen Regelungen einverstanden erklären, obwohl er die grundsätzlichen Ziele dieser Verordnung unterstützt.

Insbesondere werden entscheidende Nachteile zu Lasten der Vermittler nicht berücksichtigt. Zwar richtet sich die Informationspflichtenverordnung zunächst einmal an Versicherungsunternehmen, diese werden sich aber zur Erfüllung ihrer Aufgaben ihrer Außendienstorganisationen bedienen bzw. mit Maklern zusammenarbeiten. Eine Kostenabwälzung auf die Vermittler wird eine weitere Folge sein, die zum Nachteil aller drei Vertriebswege mit Sicherheit neue

betriebswirtschaftliche Belastungen mit sich bringt und zu unangemessenen Benachteiligungen dieser Berufsgruppe führt.

Im Rahmen der Umsetzung des § 7 Abs. 2 und 3 des Versicherungsvertragsgesetzes empfiehlt der BVK daher, die in der Informationspflichtenverordnung künftig angedachten Regelungen auf den notwendigen Regelungsbedarf zu beschränken und die Anforderungen nicht an überzogenen Verbraucherschutzgesichtspunkten zu orientieren.

Bonn, den 13. Juli 2007



RA Gerd Pulverich
BVK-Hauptgeschäftsführer



i.A.
RA Hubertus Münster
Bereichsleiter