

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:		
Disclosure of comments:	<p>EIOPA will make all comments available on its website, except where respondents specifically request that their comments remain confidential.</p> <p>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.</p>	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 <u>Word Format</u>, 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	
General Comment	<p>Der Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (VDVM) ist die Spitzenorganisation der deutschen Qualitätsversicherungsmakler mit ca. 640 Mitgliedsunternehmen und mit etwa 12.000 Beschäftigten.</p> <p>Der VDVM wird über unsere europäische Organisation BIPAR eine Stellungnahme in</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**

englisch abgeben, in der die allgemeinen Anmerkungen zum Consultationspapier enthalten sind. Aufgrund des Umstands, dass die Bundesrepublik Deutschland einer der größten Teilmärkte im EU-Bereich ist und über eine Vielzahl von besonderen Regelungen im Versicherungsbereich verfügt, erfolgt hiermit auch noch eine detailliertere Stellungnahme, die insbesondere auf die Regelungen in Deutschland eingeht.

Soweit es allgemeine Fragen für Versicherungsunternehmen betrifft, haben wir uns überwiegend die Ausführungen des GDV für die deutsche Versicherungswirtschaft zueigen gemacht, weil insoweit eine weitgehende Interessenidentität besteht. Die deutschen Versicherungsmakler und speziell unsere Verbandsmitglieder haben das unbedingte Interesse in allen Bereichen mit Versicherern zusammenzuarbeiten, die nicht durch übermäßige Bürokratie behindert sind und schlanke Geschäftsprozesse auch und gerade im Interesse der Kunden anbieten können.

Vor dem Hintergrund, dass unsere Mitglieder unseren Ausführungen direkt folgen sollen und der Zeit- und der Kostenaufwand für eine Übersetzung relativ hoch ist, wird hierauf verzichtet.

Der VDVM und die deutsche Versicherungswirtschaft sieht die Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) als ein tragfähiges Fundament eines europäischen Versicherungsmarkts. Der VDVM bekennt sich ganz ausdrücklich zu dem von der IDD verfolgten Ziel eines erhöhten Verbraucherschutzniveaus. Leider ist in der IDD die Trennung des Schutzes von Verbrauchern und Kunden nicht immer klar geregelt. Wir hätten uns deshalb für den gewerblichen Kundenbereich eine größere Freiheit gewünscht. Nichtsdestotrotz ist mit der IDD ein ausgewogener Interessenausgleich zwischen allen Marktteilnehmern erreicht worden.

Die von der EU-Kommission zu erstellenden delegierten Rechtsakte werden sich innerhalb der auf Level 1 festgelegten Regelungen des europäischen Co-Gesetzgebers bewegen müssen. Die technischen Ratschläge EIOPAs zu Produktüberwachung und Produktgovernance (POG) und Sonderregeln für Versicherungsanlageprodukte können

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

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

den Verbraucherschutz effektiv stärken, wenn sie verhältnismäßige und praktikable Regelungen für den Vertrieb durch Versicherungsunternehmen und Vermittler schaffen. Das ist in vielen Punkten gelungen. Der VDVM würde es aber begrüßen, wenn vor diesem Hintergrund einige Aspekte für die finale Fassung überarbeitet werden:

- Die Entscheidung über ein **Provisions- oder Courtageverbot** wird laut Art. 29 Abs. 3 IDD ausdrücklich den Mitgliedstaaten überlassen. Wir haben deshalb Einwände gegen die von EIOPA vorgeschlagene Risikotypenliste zur Bewertung der Auswirkung von Anreizen sowie den zugehörigen Anwendungshinweisen. Auf diese Bedenken hat unser geschäftsführender Vorstand Dr. Jenssen auch bereits in Frankfurt am 23.09.2016 hingewiesen. So, wie diese Risikotypenliste formuliert ist, besteht die naheliegende Gefahr, dass ein faktisches Provisionsverbot, das – auch von EIOPA – explizit nicht intendiert ist, eintreten wird.
- Die Regelungen zum Umgang mit **Interessenkonflikten** müssen die versicherungsspezifischen Besonderheiten von Versicherungsanlageprodukten genauer beachten.
- Vorgaben zu **Product Oversight and Governance (POG)** sollten noch weiter fokussiert werden: Es sollte deutlich werden, dass eine externe Preiskontrolle nicht beabsichtigt ist sowie, dass POG keine Verpflichtung des Herstellers schafft, Bestandsverträge aufzulösen, sondern hier weiterhin das nationale Vertragsrecht maßgeblich ist. Für den Zielmarkt sind flexible Vorgaben richtig, die konkreten Vorschläge sind aber noch anpassungsbedürftig. Unnötige Bürokratie ist zu vermeiden. Es muß sichergestellt werden, dass nicht praktisch jede intensive Maklertätigkeit diesen bereits zu einem Hersteller macht.
- Verhältnismäßige Vorgaben für den Vertrieb in den Bereichen **Beratung, Dokumentation und Reporting** erleichtern die Akzeptanz in der Praxis. Einige Vorschläge von EIOPA sind bürokratisch und belasten Versicherer und Vermittler übermäßig.

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 1	<p>1: Was sind Ihrer Einschätzung nach die Kosten und Nutzen der in dieser Konsultation beschriebenen möglichen Änderungen? Bitte geben Sie, sofern möglich, Schätzungen zu den einmaligen und laufenden Kosten einer Änderung in Euro und, soweit relevant, relativ zu Ihrem Umsatz an. Haben Sie Belege für potenzielle Vorteile der möglichen Änderungen, berücksichtigen Sie bitte sowohl kurz- als auch längerfristige Aspekte. Setzen Sie bitte die von Ihnen identifizierten Kosten und Nutzen in Verbindung zu den möglichen Änderungen, die diese auslösen, soweit dies möglich ist.</p> <p>Der durch die vorgeschlagenen Regelungen induzierte Aufwand ist beträchtlich – wenn auch durch den VDVM nicht konkret bezifferbar. Letztlich trägt das Versichertenkollektiv die Kosten dafür. Die Versicherer bemühen sich, die Kosten zu senken, indem sie Abläufe verschlanken und digitalisieren. Das wird durch neu einzuführende und zu dokumentierende Prozesse erschwert.</p> <p>Die zusätzliche Kostenbelastung wird dazu führen, dass Vermittler den Markt verlassen. Zwar ist Marktkonsolidierung ein normales Phänomen, aber dieses Phänomen wird durch administrative Anforderungen verstärkt. Das wäre letztlich nicht förderlich im Sinne des Verbraucherschutzes. Die Möglichkeit, sich dank des provisionsbasierten Vertriebs quasi kostenlos beraten zu lassen und mehrere Meinungen einzuholen, würde damit für den Kunden beschränkt werden.</p>	
Question 2	<p>2: Stimmen Sie zu, dass die oben genannten Vorschläge hinsichtlich der POG-Regelungen ausreichend detailliert sind?</p> <p>Der VDVM befürwortet ein reflektiertes Produktdesign und Vertriebsstrategien, die Verbraucherbedürfnissen angemessen Rechnung tragen. Die Vorschläge adressieren die wesentlichen Aspekte von Produktüberwachung und Produktgovernance (POG), sie sind aber zum Teil zu weitgehend und sollten noch weiter gestrafft und fokussiert werden. Der Erfolg der Vorgaben hängt ganz maßgeblich davon ab, dass die Prozesse effizient ausgestaltet werden können. Unnötige Bürokratie sollte vermieden werden und</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**

hinreichend Freiraum für eine unternehmensindividuelle Gestaltung bleiben. Grenzen der externen Kontrolle sollten klar aufgezeigt werden. Es sollte deutlich werden, dass die Vorgaben nicht zu einer Preiskontrolle oder zu detaillierten Vorgaben für die Produktgestaltung führen sollen. Sinnvoll wäre auch klarzustellen, dass POG keine Verpflichtung des Herstellers schafft, Bestandsverträge aufzulösen oder anzupassen.

Hierzu im Einzelnen:

- **Keine externe Preiskontrolle oder detaillierte Vorgaben zur Produktgestaltung**

Die Erläuterungen sehen eine Bewertung des Preises (z. B. Erläuterungen S. 17 Nr. 31 "Is the price of the policy in balance with the worth of the underlying?", Erläuterungen S. 17 Nr. 32 "How is the risk reward profile balanced, taking into account the cost structure of the product?") und die Überprüfung des Vorteils des Produkts unter anderem unter Berücksichtigung der Schadensquote (typischerweise Schadensaufwendungen in Relation zu den verdienten Beiträgen, sog. „claims ratio“, vgl. Erläuterungen S. 18 Nrn. 34, 36) durch das Unternehmen vor. Der VDVM empfiehlt, in den Entwürfen und in den Erläuterungen explizit klarzustellen, dass eine externe **Preiskontrolle** und Vorgaben für das Produktdesign durch die Aufsicht nicht intendiert sind (zutreffend Ablehnung einer generellen Preiskontrolle in dem finalen Bericht von EIOPA zu der Konsultation zu POG-Leitlinien vom 18. März 2016, S. 65). Eine derart weitreichende Regulierung würde Produktinnovation und Wettbewerb verhindern und letztlich die Angebotsvielfalt zulasten des Kunden beschränken. Sie ist aufgrund der IDD nicht angelegt. Sinnvoll wäre zudem, die Zielbeschreibung der Prozesse noch weiter zu präzisieren [Draft Technical Advice (DTA) S. 22 Nrn. 4 und 30].

Diese benennt auch das Ziel, eine **Kundenschädigung** zu verringern / zu verhindern, auf das auch in weiteren Vorgaben Bezug genommen wird (vgl. DTA S. 23 Nr. 14 und Nr. 16, S. 25 Nr. 30, S. 26 Nr. 36). Der Begriff „detriment“ wird in der IDD nicht definiert und dort auch nicht im Kontext POG verwendet. Eine

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

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

Klarstellung, dass es sich hierbei um unfaire Schäden handelt, wird in dem finalen EIOPA-Bericht zu den POG-Leitlinien abgelehnt, da jeder Schaden unfair sei. Wir regen daher an, in den Entwürfen entsprechend klarzustellen, dass der Begriff detriment ein objektiv betrachtet unfaires Ergebnis zulasten des Kunden voraussetzt. Die in dem EIOPA-Bericht vom 18. März 2016 (S. 8.) vorgeschlagene Definition des Begriffs als Verstoß gegen ein Handeln in Übereinstimmung mit dem besten Kundeninteresse („... *it occurs if the manufacturer or distributor does not act in accordance with the best interests of its customers*“) eignet sich nach unserer Ansicht nicht zur Konkretisierung. Wichtig wäre zudem klarzustellen, dass es bei dem Ziel „Unterstützung eines ordnungsgemäßen Managements von **Interessenkonflikten**“ um gesetzliche Vorgaben für Interessenkonflikte geht (vgl. DTA S. 22 Nr. 4, S. 25 Nr. 30). Wesentliche Aspekte können nur durch den Gesetzgeber festgelegt werden.

- **Angemessene Abhilfemaßnahmen**

Produkthersteller führen Überprüfungen des Produkts durch. Nach den Vorgaben werden sie verpflichtet, basierend auf den Ergebnissen „angemessene Maßnahmen vorzunehmen“ (vgl. DTA S. 23 Nr. 16).

Der VDVM empfiehlt in den Entwürfen ergänzend klarzustellen, dass POG keine Verpflichtung des Herstellers schafft, **Bestandsverträge** aufzulösen oder anzupassen, sondern dass insofern ausschließlich das **nationale Vertragsrecht** maßgeblich ist. In den Erläuterungen wird das nationale Vertragsrecht erwähnt (S. 19 Nr. 40), nach unserer Auffassung wäre aber erstrebenswert, die Bedeutung noch weiter zu verdeutlichen. Die einmal getroffene Risikoverteilung ist nach dem Vertragsrecht grundsätzlich zu achten und Anpassungspflichten kommen daher nur in Betracht, wenn das Vertragsrecht diese ausnahmsweise vorsieht. Auch die Frage, inwiefern einzelne Kunden verpflichtend über einen neuen Tarif zu informieren sind, richtet sich nach den entsprechenden Beratungsvorgaben des nationalen Vertragsrechts. Die IDD sieht keine Pflicht zur (anlasslosen) laufenden

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

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

Beratung vor.

Die zusätzliche eigenständige Pflicht, soweit relevant, die Kunden über die Abhilfemaßnahmen zu informieren (DTA S. 23 Nr. 17), empfehlen wir zu streichen. Sie ist neben der Vorgabe „angemessene Maßnahmen vorzunehmen“ nicht erforderlich und könnte missverstanden werden. Im Versicherungsrecht ist hier mit Blick auf das Kollektiv der Versicherten besonders kritisch zu prüfen, ob eine solche Information zweckmäßig ist. Es kann hierdurch eine Flucht aus dem Kollektiv ausgelöst werden, die für dieses insgesamt kritisch wäre. Aber auch mit Blick auf den einzelnen Versicherungsnehmer ist eine Kundeninformation bei temporär ungünstiger Entwicklung einer langfristigen Anlage eher kontraproduktiv und könnte den Absichten von EIOPA, irrationell häufiges Wechselverhalten bei langfristigen (dort Altersvorsorge-)produkten einzudämmen, zuwiderlaufen (vgl. Erwägungen von EIOPA im Rahmen des PEPP auf S. 70 des final advice).

Zu den zusätzlichen Erwägungen von EIOPA zur Produktüberprüfung (S. 35 ff.) äußern wir uns wie vorgesehen ausführlich unter Frage 8.

- **Zeitlicher Anwendungsbereich**

Der VDVM empfiehlt, POG auf Produkte, die noch vertrieben werden, zu fokussieren und in den Entwürfen explizit klarzustellen, dass für Produkte, die nicht mehr vertrieben werden, grundsätzlich keine POG-Vorkehrungen erforderlich sind. Dies entspricht dem präventiven Charakter von POG und einer angemessenen Schwerpunktsetzung. Die in den Erläuterungen teilweise vorgesehene Anknüpfung an die Lebenszeit eines Produkts, die erst dann enden soll, wenn kein Kunde das Produkt mehr besitzt, ist nach unserer Auffassung zu weitgehend (vgl. S. 19 Nr. 38, S. 14 f. Nr. 16 Satz 1, S. 19 Nr. 38). Der Aufwand wäre mit Blick auf die Vielzahl unterschiedlicher Vertrags- und Tarifgenerationen enorm hoch. In den neuen Tarifgenerationen werden bereits zahlreiche Änderungen umgesetzt worden sein. Die aufsichtsrechtlichen Vorgaben zum Beschwerdemanagement

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

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

stellen hinreichend sicher, dass wichtige Erkenntnisse zu Bestandsverträgen auch weiterhin ausgewertet und damit bei der Entwicklung neuer Produkte berücksichtigt werden können.

- **Definition des Zielmarkts und Verkauf außerhalb des Zielmarkts**

Die **Definition des Zielmarkts** ist von zentraler Bedeutung für den gesamten Prozess. Der VDVM nimmt zu den neuen, ergänzenden Vorschlägen zum Zielmarkt ausführlich unter Frage 7 Stellung und teilt die Einschätzung, dass ein flexibler Ansatz richtig ist und Kernpunkt dieser Beschreibung die Bedürfnisse des potenziellen Kunden sind. Die konkreten Vorschläge sollten noch entsprechend angepasst werden.

Weiter empfehlen wir, die Vorgabe, einen negativen Zielmarkt zu bestimmen, grundsätzlich zu überdenken, da eine klare Negativabgrenzung oftmals nicht möglich sein dürfte. Zudem sind die meisten Versicherungsprodukte für eine breite Masse von Kunden konzipiert. In der IDD selbst ist die Bestimmung eines negativen Zielmarkts nicht vorgesehen. Sollte gleichwohl an dem Konzept eines negativen Zielmarkts festgehalten werden, ist die Einschränkung „where relevant“ richtig, es sollte aber, wie unter Frage 7 dargelegt, zwecks Praktikabilität weiter klargestellt werden, dass hier einzelne signifikante Beispiele genügen.

Zu begrüßen wäre, wenn in den **Entwürfen** selbst ausdrücklich klargestellt würde, dass ein Verkauf außerhalb des Zielmarkts zulässig bleibt, aber zu begründen ist (vgl. S. 21 Nr. 53 der Erläuterung). Dies ist insbesondere für Versicherungsvermittler wichtig, wenn der Kunde trotz ausdrücklichem Hinweis und Aufnahme in die Beratungsdokumentation an einem Produkt festhält.

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

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

- **Effizienz und umfangreiche Vorgaben für reine Vermittler**

Vorgaben zu POG müssen verhältnismäßig ausgestaltet werden. So kann der Vielzahl der sehr unterschiedlichen Versicherungsprodukte Rechnung getragen und unnötiger Aufwand vermieden werden. Die entsprechende Klarstellung in den Entwürfen (DTA S. 21 Nr. 2 und S. 25 Nr. 28) ist daher zu begrüßen.

Ergänzend regen wir an, noch deutlicher klarzustellen, dass die auch in der IDD vorgesehene Differenzierung nach der **Kategorie des Vertreibers** gerade auch eine Berücksichtigung des Status des Vermittlers bzw. der unterschiedlichen Bindung an das Versicherungsunternehmen (broker, tied agent) zulässt.

Darüber hinaus weist der VDVM darauf hin, dass die hier vorgesehenen **Anforderungen für reine Vertrieber** inklusive Dokumentationspflicht wesentlich über die Vorgaben in Art. 25 Abs. 1 Unterabsatz 6 IDD hinausgehen. Dort wird nur vorgegeben, dass reine Versicherungsvertrieber über angemessene Vorkehrungen verfügen, um sachgerechte Informationen zu dem Versicherungsprodukt und den POG-Verfahren zu erhalten und die Merkmale und den bestimmten Zielmarkt jedes Versicherungsprodukts zu verstehen. Dieses Anliegen unterstützen wir. Mit Blick auf eine möglichst **effiziente praxisgerechte Ausgestaltung** sind aber in jedem Fall kritisch: die Vorschläge für eine Pflicht zur Koordinierung von Überprüfungszeiträumen, für eine Pflicht zur Spezifizierung der jeweils relevanten Informationen in einer schriftlichen Vereinbarung (DTA S. 38 Nrn. 2, 6) und die Einführung verschiedener vager Informationspflichten wie bspw. zu einem „added value“ (DTA S. 41 Nr. 1, vgl. hierzu im Detail unter Frage 8 II.). Zu weitgehend und nicht zweckmäßig wäre, vorauszusetzen, dass der Vertrieber (stets) ein detailliertes Wissen über das Produktfreigabeverfahren erlangen muss (bedenklich von daher Erläuterungen S. 20 Nr. 50). Von zentraler Bedeutung ist, dass er das Produkt kennt, weiß für welchen Zielmarkt das Produkt geeignet ist und weiß, dass der Produktprüfungsprozess beim Hersteller durchgeführt wurde.

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>Wir weisen auch noch einmal ausdrücklich darauf hin, dass nach deutschem Recht der Versicherungsmakler der treuhänderische Sachwalter des VN ist und von daher eine zu enge Anbindung an einen Versicherer nicht intendiert ist.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Sonstiger Optimierungs- und Klarstellungsbedarf <ul style="list-style-type: none"> - Der VDVM empfiehlt, den sachlichen Anwendungsbereich, namentlich die Ausnahme von Großrisiken und bestimmten Annexvermittlern, in den Entwürfen selbst klarzustellen (vgl. Erläuterungen auf S. 14 Nr. 14). - Es sollte zudem klargestellt werden, dass Produkttests bei Änderungen nur dann erforderlich sind, wenn die an einem Produkt vorgenommenen Änderungen wesentlich sind (vgl. DTA S. 23 Nr. 12 und S. 17 Nr. 30 der Erläuterungen). Entsprechend sollten auch die Dokumentationspflichten (DTA S. 24 Nr. 26, S. 26 Nr. 37, Erläuterungen S. 19 Nr. 44, S. 21 Nr. 55) eindeutig auf „wesentliche“ Maßnahmen („essential“) beschränkt werden. Ansonsten besteht die Gefahr, dass die Aufnahme einer simplen „Waschbärenklausel“ (vgl. Anhörung vom 23.09.2016) einen bürokratischen Overkill zur Folge hat. - Richtig ist, dass bei Versicherungsprodukten den Interessen des Versichertenkollektivs Rechnung zu tragen ist (vgl. Erläuterungen S. 15 Nr. 18). Dieser wichtige Hinweis sollte auch in die Entwürfe selbst aufgenommen werden. Der Begriff „principles of solidarity“ könnte – auch wenn das Richtige (Zulässigkeit kollektiver Ausgleichsmechanismen / „risk pooling“) gemeint sein dürfte – missverständlich sein und der VDVM empfiehlt, auf diesen zu verzichten. 	
Question 3	<p>3: Gibt es Ihrer Meinung nach neben den unten aufgeführten noch weitere Regelungen, die notwendig bzw. wichtig wären?</p> <p>Neben den von uns empfohlenen Klarstellungen (Frage 2) sind weitere Regelungen für</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
	Versicherungsvermittler nicht notwendig.	
Question 4	<p>4: Welche Kosten werden auf Hersteller und Vertreiber zukommen, wenn sie diese Anforderungen erfüllen? Geben Sie bitte, sofern möglich, eine Schätzung der Kosten mittels quantitativer Daten an.</p> <p>Der durch die vorgeschlagenen Regelungen induzierte Aufwand ist beträchtlich – wenn auch durch den VDVM nicht konkret bezifferbar. Letztlich trägt das Versichertenkollektiv die Kosten dafür. Die Versicherer bemühen sich, die Kosten zu senken, indem sie Abläufe verschlanken und digitalisieren. Das wird durch neu einzuführende und zu dokumentierende Prozesse erschwert. Die zusätzliche Kostenbelastung wird dazu führen, dass Vermittler den Markt verstärkt verlassen.</p>	
Question 5	<p>5: Sind Sie mit dem vorgeschlagenen Grundsatzprinzip zur Beurteilung, ob die Tätigkeiten eines Versicherungsvermittlers als Konzeption anzusehen sind, einverstanden?</p> <p>Wir begrüßen, dass nicht jede Zusammenarbeit zwischen Versicherer und Vermittler dazu führt, den Vermittler zum Hersteller zu machen. Der Ansatz, dass der Vermittler dann Hersteller sein kann, wenn er eine Schlüsselrolle bei der Produktgestaltung/-entwicklung einnimmt, ist aber verbesserungswürdig.</p> <p>So reicht unserer Auffassung nach nicht aus, dass der Vermittler „eine“ Schlüsselrolle spielt, vielmehr muß der Vermittler „die alleinige“ Schlüsselrolle spielen. Insbesondere die Änderung von bestehenden Produkten auf Betreiben des Maklers („changing such elements of an existing product“ legt die Schwelle zu niedrig. Besser wäre es, diese Formulierung ganz zu streichen.</p> <p>Notwendig wäre aus unserer Sicht auch eine eindeutige Klarstellung, dass der Versicherer als Risikoträger immer bei seinen Versicherungsprodukten der Hersteller ist, der Vermittler also allenfalls Co-Hersteller sein könnte. Weiter sollte man sich auch Gedanken machen, was mit der Herstellereigenschaft eines Vermittlers passieren würde, wenn z.B. der Kunde bzw. die Kunden den Vertrag mit dem Versicherungsmakler</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>kündigen. Hat der Versicherungsmakler keinen Zugriff mehr auf das Produkt, die Kunden und/oder die Daten, so muß die Herstellereigenschaft erlöschen. Übernimmt ein Makler von einem anderen Makler das Mandat kann nach unserer Auffassung der neue Makler nicht automatisch in die Rolle des alten Maklers als Hersteller hineinrutschen. Was ist im übrigen mit der Herstellereigenschaft des Versicherungsmaklers, wenn es zum Renewal des/der Produkte/s kommt. Bieter der Versicherer dem Versicherungsmakler die Verlängerung derartiger Produkte aufgrund eines neuen Vertrages an, dürfte die Herstellereigenschaft des Vermittlers erlöschen, weil er ja nicht die Schlüsselrolle bei dem Abschluß des neuen Vertrages gespielt hat.</p> <p>Die vorliegenden Fallvarianten belegen auch deutlich, dass es sinnvoll ist, den Versicherer immer als Hersteller des Produktes zu behandeln, sodass es nicht zu einer Phase kommt, in dem kein Hersteller vorhanden ist.</p>	
Question 6	<p>6: Gibt es Ihrer Meinung nach ausreichend Klarheit bezüglich der Zusammenarbeit zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvermittlern, die an der Konzeption von Versicherungsprodukten beteiligt sind? Falls nicht, erläutern Sie bitte, wie die Zusammenarbeit aussehen sollte.</p> <p>Wir würden es bevorzugen, so wenig Vereinbarungen von Versicherern und Versicherungsmaklern wie möglich zu haben. Dies hängt damit zusammen, dass der Versicherungsmakler als treuhänderischer Sachwalter im Lager des Kunden steht. Wenn der Versicherungsmakler maximal die Rolle des Co-Herstellers ausfüllen kann und der Versicherer als Hersteller immer in der Verpflichtung bleibt, benötigt man keine umfangreichen vertraglichen Vereinbarungen hierüber. Jeder übernimmt die Verantwortung für sein Handeln. Bei dieser Gelegenheit sei noch einmal angemerkt, dass der Versicherungsmakler nicht unter der Kontrolle des Versicherers steht und wir deshalb Tendenzen, den Versicherungsmakler unter die Kontrolle des Versicherers zu stellen, sehr kritisch sehen.</p>	
Question 7	<p>7: Sind Sie mit dem vorgeschlagenen Grundsatzprinzip hinsichtlich der Detailtiefe</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**

des Zielmarkts einverstanden? Falls nicht, erläutern Sie bitte im Detail, welchen Detaillierungsgrad Sie bevorzugen würden.

Der Zielmarkt ist ein zentraler Begriff der POG-Prozesse. Der VDVM teilt die Einschätzung, dass angesichts der Vielzahl von Produkten auf dem Versicherungsmarkt kein einheitlicher Standard für die Detailliertheit der Zielmarktdefinition festgelegt werden kann [vgl. Erläuterungen S. 31 Nr. 2, S. 32 Nr. 7, S. 33 Nr. 14, grundsätzlich so auch Draft Technical Advice (DTA) S. 33 Nr. 3]. Die Schwierigkeit liegt darin, wesentliche Aspekte zu erfassen, ohne dass der Begriff zu sperrig und damit unpraktikabel wird. Wir regen vor diesem Hintergrund an, die Vorgaben noch weiter anzupassen.

Der VDVM stimmt zu, dass bei der Definition potenzielle **Wünsche und Bedürfnisse** („demands and needs“) der Kunden in den Blick zu nehmen sind (vgl. DTA S. 33 Nr. 2) und weitergehende Kriterien nur **soweit relevant** sind. Nicht klar ist, welche genaue Bedeutung hier dem Kriterium „objective“ zukommen soll, das zum Teil als mögliche Ergänzung zu dem Begriff „demands and needs“ (u. a. DTA S. 33 Nr. 3), zum Teil gleichrangig aufgeführt (vgl. Erläuterungen S. 32 Nrn. 3, 8, DTA S. 33 Nrn. 1, 3) wird. Entsprechend unklar sind unserer Auffassung nach auch die Kriterien „interests“, „risks“ und „coverage“ (Erläuterungen S. 32 Nr. 3, S. 33 Nr. 11). „Knowledge and experience“ (DTA S. 33 Nr. 2, Erläuterungen S. 32 Nr. 8) dürfte bei Versicherungsprodukten ganz überwiegend kein konstitutives Merkmal einer Zielgruppe sein, sondern gegebenenfalls eine Eigenschaft, die beim Produktdesign und im Rahmen der Vertriebsstrategie zu berücksichtigen ist. Der VDVM fände es hilfreich, wenn dies in den Entwürfen selbst klargestellt bzw. bei einer Zusammenführung mit den weiteren Vorschlägen zum Zielmarkt (z. B. DTA S. 22 Nr. 8 und 9 zu „degree of financial capability and literacy“) berücksichtigt würde.

Wichtig wäre zudem, dass in den Entwürfen selbst ausdrücklich klargestellt wird, dass ein **Verkauf außerhalb des Zielmarkts** zulässig bleibt, aber zu begründen ist (vgl. Erläuterungen S.21 Nr. 53). Sichergestellt werden sollte zudem, dass der Vertreiber nicht verpflichtet wird, Informationen einzuholen, die er bei einem beratungsfreien Kauf gerade

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

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

nicht einholen muss (Achtung bzw. Berücksichtigung der in der IDD vorgesehenen Möglichkeit der Beratungsfreiheit oder der in Art. 30 Abs. 2 IDD explizit vorgesehenen Möglichkeit, Versicherungsanlageprodukte bei entsprechender Warnung auch ohne Beurteilung der Angemessenheit zu verkaufen). Der VDVM regt daher an, in den Entwürfen ausdrücklich klarzustellen, dass es bei der Begründungspflicht nur darum geht, was für den Vertreiber erkennbar ist oder sein muss.

Der VDVM empfiehlt, die Vorgaben zum **negativen** Zielmarkt („identifying groups of customers for whom the product is typically not compatible“ DTA S. 34 Nr. 4) zu streichen. In der IDD selbst ist die Bestimmung eines negativen Zielmarkts nicht vorgesehen. Es dürfte bei vielen Produkten schwierig sein, eine klare Negativabgrenzung vorzunehmen oder gar alle Gruppen zuzuordnen. Entsprechend wird auch in dem vorliegend gebildeten Fall (Erläuterungen S. 33 Nr. 13, Lebensversicherung mit einer Laufzeit von 30 Jahren für eine 97-jährige Frau) keine klare Abgrenzung vorgenommen. Falls an dem Kriterium „negativer Zielmarkt“ festgehalten werden sollte, wäre sinnvoll klarzustellen, dass einzelne plakative Beispiele ausreichen. Es kann nicht davon ausgegangen werden, dass Kunden, die vom vordefinierten Zielmarkt eines Produkts nicht erfasst werden, automatisch zu einem negativen Zielmarkt gehören. In jedem Fall wären weitere Beispiele, die die hier bestehende Erwartung deutlich machen, hilfreich.

Die Entwürfe unter DTA S. 33 Nr. 1 und DTA S. 34 Nr. 4 sind nach unserer Auffassung nicht erforderlich. Die Klarstellung „where relevant“ könnte auch in DTA S. 33 Nr. 3 aufgenommen werden.

Wie unter 2. dargelegt sieht der VDVM auch noch Verbesserungspotenzial mit Blick auf die Vorschläge, die auf den Leitlinien basieren.

Question 8

8: Sind Sie mit den vorgeschlagenen Überprüfungspflichten für Hersteller und Vertreiber von Versicherungsprodukten einverstanden? Halten Sie es für wichtig, eine Mindestanzahl von durch den Produkthersteller durchzuführenden Überprüfungen festzulegen, z. B. alle 3 Jahre?

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

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

I. Überprüfungspflichten (S. 36 ff.)

Die regelmäßige Überprüfung eines Produkts ist wichtig. Die gesetzliche **Festlegung eines Mindestintervalls** zur Überprüfung des Produkts ist **nicht erforderlich**. Der VDVM teilt die Auffassung, dass das Mindestintervall durch den Hersteller selbst bestimmt werden sollte [Draft Technical Advice (DTA) S. 38 Nr. 2 Satz 2, S. 39 Nr. 10 und Erläuterungen S. 37 Nrn. 3, 4].

Den vorgeschlagenen **Überprüfungspflichten** stimmt der VDVM grundsätzlich zu, sieht aber noch punktuellen Änderungsbedarf.

Es ist richtig, dass dem Hersteller Entscheidungsspielraum und Flexibilität hinsichtlich der infolge der Überprüfung gegebenenfalls **erforderlichen Maßnahmen** eingeräumt wird (vgl. Erläuterungen S. 37 Nr. 6 Satz 1).

Wie bereits oben (Frage 2) dargelegt, wäre es unseres Erachtens jedoch sinnvoll, in den Entwürfen selbst eindeutig klarzustellen, dass POG grundsätzlich keine Verpflichtung des Herstellers schafft, **Bestandsverträge** aufzulösen oder zu ändern oder eine laufende Information über neue Tarife vorzunehmen. Hier gilt das nationale Vertragsrecht. Die einmal getroffene Risikoverteilung ist danach grundsätzlich zu achten. Die Erfüllung von übernommenen Garantien ist selbstverständlich sicherzustellen (vgl. Erläuterungen S. 37 Nr. 6). Soweit keine Garantie übernommen wurde, trägt das Risiko der negativen Entwicklung der Anlage der Kunde (missverständlich insofern Ausführungen zu „return expectations“ DTA S. 38 Nr. 4).

Für uns ist offen, inwieweit EIOPA einen Unterschied zwischen **product monitoring** (DTA S. 23 Nr. 15, Erläuterungen S. 18 Nr. 36 ff.) und product review (S. 35 ff.) sieht. Wir schlagen vor, diese Punkte zusammenzufassen und begrifflich zwischen anlassbezogener Überprüfung und regelmäßiger Überprüfung zu differenzieren.

Hersteller und Vermittler sollten einander über relevante Ergebnisse ihrer Überprüfungen

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

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

informieren. Eine darüber hinausgehende **Pflicht zur Koordinierung** dieser Überprüfungen (DTA S. 38 Nr. 2 Satz 4 und Nr. 6 Satz 2, Erläuterungen S. 37 Nr. 4) und zum Treffen entsprechender schriftlicher Vereinbarungen ist nach unserer Auffassung nicht erforderlich und nicht praktikabel. Der VDVM empfiehlt, diese zu streichen. Ein Makler müsste hier mit einer Vielzahl von Herstellern Vereinbarungen treffen und sich auf ganz unterschiedliche Überprüfungszeitpunkte einstellen. Eine Pflicht zur Koordinierung ist unseres Erachtens – wenn überhaupt - nur dann sinnvoll, wenn der Vermittler und das Versicherungsunternehmen Hersteller sind.

II. Zusätzliche Ausführungen zum Informationsaustausch (S. 40 ff.)

Der VDVM würde zudem gern zu den zusätzlichen Erläuterungen zum **Informationsaustausch** zwischen Hersteller und Vermittler (S. 40 ff.) Stellung nehmen, für die keine spezielle Frage vorgesehen ist. Der VDVM empfiehlt, die in den Entwürfen genannte Information zur Überprüfung eines Mehrwerts des Produkts (DTA S. 41 Nr. 1, „information to assess whether the product offers added value“) zu streichen. Es wäre nicht klar, was hier angegeben werden soll. Der Begriff findet keine Entsprechung in der IDD oder der Solvency-Richtlinie. Offen ist auch, was mit einer Information zur „structure“ gemeint ist und was eine Information zu „Produkttrisiken“ bei Nichtlebensversicherungsprodukten beinhalten soll (DTA S. 41 Nr. 1). Der VDVM rät daher davon ab, diese als Minimalanforderungen zu verankern (Erläuterungen S. 40 Nr. 9), also Informationen, die bei jedem Produkt erteilt werden sollen.

Es ist aus unserer Sicht nicht erforderlich und auch nicht praktikabel, die jeweils relevanten Informationen in einer **schriftlichen Vereinbarung** zu spezifizieren. Unnötige Bürokratie sollte vermieden werden (siehe oben).

Question 9

9: Gibt es noch weitere Aspekte, die Sie für angemessen halten, um die regulatorischen Anforderungen in Bezug auf Interessenkonflikte, wie in Artikel 27 und 28 der Versicherungsvertriebsrichtlinie festgelegt, zu spezifizieren? Bitte machen Sie, sofern möglich, detaillierte Angaben hierzu.

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

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

Der Vorschlag von EIOPA [Draft Technical Advice (DTA) S. 45 Nr. 2 c.] **reduziert den Fokus auf das Provisionssystem**. Das ist von der IDD weder in Artikel 27 noch 28 intendiert. **Fehlanreize im Sinne der DTA, S. 45 Nr. 1 sind in jeder Konstellation** möglich und müssen erkannt, verhindert, gemanagt oder offengelegt werden.

Zweifellos treffen auch im Versicherungsvertrieb mit verschiedenen Vertragsparteien verschiedene Interessen aufeinander. Das impliziert aber erstens nicht per se einen Nachteil für den Verbraucher und ist zweitens unabhängig davon, ob es sich um ein 2-Personen-Verhältnis oder ein 3-Personen-Verhältnis handelt (Kunde / Vermittler / Versicherer – wie beim Provisionsmodell). Der VDVM unterstützt ausdrücklich die Forderungen aus Art. 27 IDD, dass Interessenkonflikte den Kundeninteressen nicht schaden dürfen. Dies kann durch Maßnahmen beim Vertrieb sichergestellt werden. Dabei ist zu beachten, dass Art. 27 IDD die verlangten Schritte ausdrücklich auf **angemessene Maßnahmen** beschränkt. Das Mandat der EU-Kommission greift diese Vorgabe explizit auf. In dem vorgelegten Entwurf gibt es diesbezüglich noch Optimierungsbedarf.

Die Konfliktsituationen im Vertrieb von Finanzanlageprodukten **gelten nicht 1:1** für den Versicherungsvertrieb. Der VDVM möchte EIOPA empfehlen, die bestehenden Unterschiede zwischen der Wertpapier- und der Versicherungsbranche noch stärker zu berücksichtigen. Während erstere ihren Kunden Produkte anbieten, die einen direkten Marktbezug aufweisen und damit vom Anlageverhalten anderer Kundengruppen abhängig sein können, bieten die Versicherungsunternehmen langfristige Produkte für die Alterssicherung an. Garantieelemente wirken zugunsten des Kunden.

Weder Produkteigenschaften noch Bedingungen des Erwerbs von Versicherungsanlageprodukten sind vom Verhalten anderer Kunden abhängig. Insbesondere deren Kaufverhalten ist irrelevant. Es ist nicht ersichtlich, warum EIOPA – vergleichbar den Transaktionsgeschäften am direkten Kapitalmarkt – horizontale Interessenkonflikte zwischen verschiedenen Kunden sieht. Eine hohe Nachfrage eines Versicherungsanlageproduktes (so EIOPAs Beispiel eines Interessenkonfliktes, Erläuterungen S. 44 Nr. 6) hat keine Auswirkungen auf Preis oder Produktangebot. Der Kunde erhält das identische

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

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

Versicherungsanlageprodukt, ohne Nach- oder Vorteile durch die hohe Nachfrage.

I. Identifikation von Interessenkonflikten (DTA S. 45 Nr. 1 und 2)

- **DTA S. 45 Nr. 2 a.**

Der VDVM regt an, unter DTA S. 45 Nr. 2 a. klarzustellen, dass die Vergütung für eine erbrachte Dienstleistung (wie Beratung und Vermittlung) nicht als „financial gain at the expense of the customer“ eingeordnet wird. Die Formulierung bezieht sich darauf, dass der Vertrieb die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden außer Acht lässt und sie seinem eigenen Interesse unterordnet.

- **DTA S. 45 Nr. 2 b.**

Für uns sind keine realistischen Fallkonstellationen unter DTA S. 45 Nr. 2 b. ersichtlich, in denen ein Vermittler einzelne Kundengruppen über das Interesse anderer Kundengruppen stellt.

- **DTA S. 45 Nr. 2 c.**

Wie bereits erwähnt, möchte der VDVM eine Korrektur anregen. Im Versicherungsvertrieb begegnen sich, nicht anders als in anderen Bereichen, unterschiedliche Interessen. Das impliziert aber erstens **nicht per se einen Nachteil für den Verbraucher** und ist zweitens unabhängig davon, ob es sich um ein 2-Personen-Verhältnis (Honorarberatung) oder ein 3-Personen-Verhältnis (Kunde/Vermittler/Versicherer – wie beim Provisionsmodell) handelt. Der Verband empfiehlt, eine Gleichbehandlung von Honorarberatung und provisionsbasierter Beratung sicherzustellen. **Die IDD erkennt die grundsätzliche Zulässigkeit des provisionsbasierten Vertriebsmodells an**, Artt. 18 a) v), 19 Abs. 1 e) IDD. Interessenkonflikte zulasten des Verbrauchers sind dann zu erwarten, wenn sie nicht erkannt bzw. nicht gemanagt werden. Das ist für Honorarberatung und provisionsbasierten Vertrieb gleichermaßen denkbar.

Eine ausgewogene Betrachtung schließt auch die Vorteile des Provisions-

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

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

Courtagesystems ein. Es ermöglicht **flächendeckend hochwertige Beratung**, die die Bedürfnisse des Kunden ganzheitlich im Blick hat. Die Möglichkeit der Inanspruchnahme quasi kostenloser Beratung erlaubt es dem Kunden, sich gegebenenfalls eine zweite Meinung einzuholen. Auswertungen – z. B. die Financial Advice Market Review in UK vom März 2016 – zeigen, dass Personen im Niedrigeinkommensbereich beim Wegfall des Provisionssystems keine Beratung mehr erhalten. Das Provisionsmodell verteilt die Kostenlast sozial gerechter. Das ist in Zeiten, in denen die **private Absicherung für das Alter elementar** ist, hilfreich.

Das Provisions- bzw. Courtagemodellmodell fördert darüber hinaus die **aktive Ansprache der Kunden**. Ohne eine derartige Ansprache ist nicht sichergestellt, dass Verbraucher den eigenen Versicherungsbedarf zutreffend einschätzen und existenzgefährdende Risiken abwehren können.

Nationale Rückabwicklungsregelungen – wie etwa die Stornohaftzeit von 5 Jahren in Deutschland für Vermittler – stellen schon heute sicher, dass Vermittler sich um eine **langfristige Geschäftsbeziehung zum Kunden** bemühen. Unter diesem Haftungssystem müssen Vermittler Provision anteilig zurückzahlen, wenn der Kunde den Vertrag frühzeitig aufgibt (kein Anreiz für hit and run Geschäfte). Im honorarbasierten Vertrieb ist das nicht der Fall. Bei vorzeitiger Beendigung des Versicherungsvertrages – gleich aus welchem Grund – bleibt der Anspruch auf das volle Honorar bestehen. Dies hat in Deutschland in den Fällen von „Atlanticlux“ zu einer großen Übervorteilung von Konsumenten geführt.

Die deutsche Versicherungswirtschaft möchte außerdem zu DTA S. 45 Nr. 2 c. darauf hinweisen, dass sich auch **nicht-monetäre Vorteile wie Weiterbildungsveranstaltungen** nicht per se zu Lasten des Kunden auswirken. Ganz im Gegenteil, sie wirken für das Kundeninteresse, fördern sie doch die Qualität der Dienstleistung an den Kunden.

**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 in der IDD verankerten Schutzmaßnahmen (Art. 20 Abs. 1 und 30 Abs. 1 bis 3 IDD) müssen – unabhängig von der Art der Vergütung – von allen eingehalten werden, die Versicherungen vertreiben. DTA S. 45 Nr. 2 c. wäre im Sinne der IDD so zu formulieren, dass ein „**level playing field**“ **gewährleistet ist, anderenfalls sollte er entfallen**. Der einseitige Fokus auf diejenigen, die von Dritten vergütet werden, ist im Sinne des Verbraucherschutzes eindeutig zu eng.

- **DTA S. 45 Nr. 2 d.**
Unter DTA S. 45 Nr. 2 d. würde der Verband eine Klarstellung begrüßen. Die detaillierten POG-Regeln tangieren auch die Einbeziehung von Vermittlern. Vermittler, die sich an der Produktentwicklung beteiligen, bringen ihre Erfahrungen über Kundenbedürfnisse mit ein. Dabei handelt es sich nicht um einen Interessenkonflikt gemäß Art. 28 IDD.

II. Policy zu Interessenkonflikten (DTA S. 45/46 Nr. 3 bis 10)

Auch der VDVM vertritt die Auffassung, dass Interessenkonflikte durch angemessene Vorkehrungen gemanagt werden müssen (Art. 28 Abs. 1 IDD). Diese Vorkehrungen sollen zu den individuellen Geschäftsmodellen und -prozessen passen. Folgende Maßnahmen sind dabei erfahrungsgemäß praktikabel:

- Review der Vergütungs- und Anreizsysteme entsprechend Leitlinien, die von der Unternehmens-Compliance aufgesetzt werden,
- Analyse der Beschwerden zu Interessenkonflikten mittels eines internen Beschwerdemanagementsystems,
- Definition von Eskalationsprozessen für Fälle, in denen Kunden, Vermittler oder Angestellte eines Versicherungsunternehmens Interessenkonflikte melden,
- Explizite Aufnahme der Einhaltung von Vorgaben zu Interessenkonflikten in die Verträge zwischen Versicherungsunternehmen und Versicherungsvertretern, die im Lager des Versicherers stehen,

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

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

- Förderung eines unternehmensweiten Bewusstseins zu Interessenkonflikten mittels Weiterbildung und Training.

Der VDVM befürwortet die ausdrückliche Bezugnahme auf die **Verhältnismäßigkeit** in DTA S. 46 Nr. 4 (b), die ihre Wirkung auch für die Punkte DTA S. 46 Nrn. 5 (a) bis (e) entfalten muss. Unternehmen sollten hinsichtlich ihrer prozessualen Vorgaben dringend ihre Größe, Art ihrer Aktivitäten und das Ausmaß drohender Kundennachteile berücksichtigen können.

Allerdings besteht die Sorge, dass die nach DTA S. 46 Nr. 5 (a) bis (e) vorgeschlagenen Prozesse durch ihre starke Anlehnung an die delegierte Verordnung der MiFID2 eine **kostenintensive Umgestaltung der Managementprozesse** von Versicherungen vertreibenden Kleinunternehmern nach sich ziehen. Es besteht die Gefahr, dass diese Unternehmen aus dem Markt gedrängt werden. Das wäre für die Verbraucher von Nachteil, weil damit das Angebot von Versicherungsprodukten in der Fläche gefährdet wäre. Deshalb ist es besonders wichtig, sich hier noch mehr von der Verhältnismäßigkeit lenken zu lassen.

Der Verband bittet darum, zu berücksichtigen, dass in den Vorgaben unter DTA S. 46 Nr. 6 eine Rückkopplung fehlt. Werden die Vorgaben unter Kapitel 6 DTA (S. 48 ff) zur Vergütung erfüllt, müsste folgerichtig auch ein Interessenkonflikt aus Zahlungen Dritter nach DTA S. 45 Nr. 2 c als erfolgreich gemanagt gelten. Die Einführung und Umsetzung von Maßnahmen zur **Vergütungskontrolle ist Teil der Policy zu Interessenkonflikten**.

Die organisatorischen Vorgaben hinsichtlich der Dokumentation der Interessenkonflikte nach DTA S. 47 Nr. 9 (b) belasten die Vertreiber übermäßig. Während die Aufzeichnung tatsächlich aufgetretener Interessenkonflikte, die für den Kunden von Nachteil sind, sinnvoll ist, erscheint es jedoch **unverhältnismäßig**, bei laufenden Serviceleistungen eine Liste der **möglicherweise in der Zukunft auftretenden Interessenkonflikte zu verlangen**. Kunden haben als Individuen verschiedene Handlungsoptionen, um ihr Versicherungsanlageprodukt über die Jahre anzupassen. Für die Vielzahl an –

Comments Template on Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive		Deadline 3 October 2016 18:00 CET
	unvorhersehbaren – Konstellationen könnte niemand eine solide Prognose abgeben. Es ist auch schwer vorstellbar, dass Kunden von einer solchen Liste profitieren.	
Question 10	<p>10: Stimmen Sie zu, dass die Vorschläge keine weitere Spezifizierung des Proportionalitätsprinzips erfordern und den Marktteilnehmern genügend Freiraum geben, um die organisatorischen Vorkehrungen an bestehende Geschäftsmodelle anzupassen? Falls Sie anderer Meinung sind, erklären Sie bitte, wie das Proportionalitätsprinzip aus Ihrer Sicht spezifiziert werden könnte.</p> <p>Der VDVM sieht keine Notwendigkeit für weitere Handlungsinstrumente EIOPAs zum Prinzip der Verhältnismäßigkeit zu Interessenkonflikten. Alle Beteiligten (Verbraucher, Vertreiber und Produkthanbieter) benötigen zeitnah und abschließend Klarheit darüber, welche Regeln im Versicherungsvertrieb künftig zu beachten sind. Weitere Arbeiten auf Level 3 würden die Umsetzung unzumutbar erschweren.</p> <p>Der Verband spricht sich daher gegen eine mehrstufige Regulierung aus und möchte darauf hinweisen, dass das Mandat der EU-Kommission (dort S. 6) ausdrücklich dazu auffordert, der Verhältnismäßigkeit und Praktikabilität besondere Aufmerksamkeit zu schenken.</p>	
Question 11	<p>11: Stimmen Sie dem vorgeschlagenen Grundsatzprinzip zur Bestimmung, ob ein Anreiz sich nachteilig auf eine entsprechende Dienstleistung für den Kunden auswirkt, zu?</p> <p>Der VDVM teilt EIOPAs Ansatz einer high level-Regulierung auf der Basis von Prinzipien zur Gestaltung der Kriterien nach Art. 29 Abs. 4 a) und b) IDD. Der Versicherungsvertrieb braucht verständliche und praktikable Regeln, die sich im Rahmen des in der IDD vereinbarten Kompromisses des europäischen Co-Gesetzgebers bewegen. Die EU-Kommission fordert EIOPA im Mandat ausdrücklich auf, nicht über die notwendigen Vorgaben zur Erreichung des Ziels der delegierten Rechtsakte hinauszugehen. Laut Art. 29 Abs. 4 a) und b) IDD sollen Maßnahmen und Kriterien erarbeitet werden, die vernünftiges Ermessen berücksichtigen und die geeignet sind.</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**

Vor diesem Hintergrund begrüßt der VDVM die Erklärung EIOPAs unter Erläuterungen S. 50 Nr. 4, dass **interne Zahlungen an Angestellte grundsätzlich nicht erfasst** sein sollen. Diese Aussage sollte in Draft Technical Advice (DTA) S. 54 Nr. 1 zur eindeutigen Klarstellung aufgenommen werden.

Der Provisionsvertrieb stellt sich den Herausforderungen der sich weiterentwickelnden Kundenansprüche in einer Zeit der digitalen Evolution. Das erfordert Flexibilität. Diese kann nicht in einem engen Korsett von konkreten Vorgaben für jedes Detail der einzelnen Vergütung erreicht werden, sondern nur durch einen **prinzipienbasierten Bewertungsansatz in der Gesamtschau** gelingen.

Diese Gesamtschau setzt voraus, dass die **ganze Beziehung zum Kunden** betrachtet wird (Beratungsprozess, Vertragsabschluss, Betreuungs- und Beratungsleistungen während der Vertragslaufzeit, Unterstützung durch den Vermittler im Schadensfall). Eine Fokussierung der Regulierung auf den Moment des individuellen Vertragsabschlusses wird der Realität im Versicherungsvertrieb nicht gerecht. Dem trägt bereits Art. 29 Abs. 5 IDD Rechnung, der den delegierten Rechtsakt auf die Berücksichtigung der vielfältigen Faktoren der Kundenart, des Dienstleistungstyps, der Häufigkeit des Geschäfts und der Produktart verpflichtet.

Eine qualitativ hochwertige Serviceleistung ist der Schlüssel zum erfolgreichen Vertrieb. Um sie systematisch zu gewährleisten, wären Prinzipien für die Vergütungssysteme zu verankern, die den Verbraucher schützen. Deshalb **wendet sich der VDVM gegen die vorgelegte Risikotypenliste (DTA S. 54 Nr. 4)**. Als Alternative schlägt der VDVM folgende Prinzipien vor. Sie sollten von Versicherungsunternehmen und Vermittlern **bei der Konzeption und Vereinbarung von Vergütungsmodelle anzuwenden** sein:

- Vertreiber sollen das **Kundeninteresse über das Vergütungsinteresse** stellen(so ausdrücklich im Code of Conduct des VDVM bereits seit Jahren geregelt).
- Der Beratungsprozess soll so konzipiert sein, dass der Kunde Einfluss auf den

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

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

Verlauf der Beratung hat.

Beispiele: IT-gestützte Beratung und Checklisten

- Bei der Vereinbarung von Vergütung sollen gerade **qualitative Komponenten** einbezogen werden.
Beispiel: Bestandsfestigkeit, bei Vertretern auch Kundenzufriedenheit und Verwendung der vom Produktgeber bereitgestellten Beratungstools, Berücksichtigung von Stornoquoten, Beschwerden oder anderen Indizien für Kundenzufriedenheit und Nachhaltigkeit der Betreuung.
- **Vergütungen und Vorteile sollen sachlich nachvollziehbar und objektiv begründet sein.** Die Versicherungsunternehmen sollen dafür Mechanismen einrichten.
Beispiele: Provisionshaftung, Dokumentation von Entscheidungen und ihrer Grundlagen, Vermeidung von Abhängigkeiten, anlassbedingte Zuverlässigkeitsprüfungen
- Versicherer sollen die hochwertige Beratungsqualität für den Kunden sicherstellen, indem sie **Indikatoren für die Beratungsqualität** festlegen, diese beobachten und, bei Auffälligkeit, anlassbezogen gegensteuern.
Beispiele: Einlösungsquoten, Storno-Quoten, Anteil von Abschlüssen mit Beratungsverzicht
- Bei der Beurteilung der Qualität der Beratungsdienstleistung soll nicht nur die konkrete Empfehlung zugrunde gelegt werden, sondern **alle Komponenten der jeweiligen Dienstleistung für den Kunden.**
Beispiele: Analyse, Vergleich von Produkten, Beratung (Empfehlung), Dokumentation, Unterstützung beim Abschluss, Betreuung während der Laufzeit, anlassbezogene Beratung bei Veränderung, Unterstützung in der Leistungsphase.
- Ein **einzelner auffälliger Indikator** soll zum Anlass genommen werden, 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
	<p>gesamte Performance des Dienstleisters zu prüfen, um sicherzustellen, dass nicht die gesamte Dienstleistung mangelhaft ist. Dabei ist nicht von einer automatisch beeinträchtigten Servicequalität auszugehen, sondern immer das gesamte Spektrum der Dienstleistung zu bewerten. Positive Auswirkungen der Gewährung der Provision / des Vorteils sollen berücksichtigt werden. <u>Beispiel:</u> Trainings fördern die Servicequalität und die Nachwuchsarbeit im Vertrieb. Mit Training verbundene Leistungen wie Catering und Trainingsunterlagen sollten diesen Vorteil nicht per se in Frage stellen</p>	
Question 12	<p>12: Gibt es weitere Anreize, die das Risiko bergen, sich nachteilig auszuwirken, und sollten diese der Liste in Absatz 4 oben hinzugefügt werden?</p> <p>Es sind keine weiteren riskanten Anreize unter die Typenliste gemäß Draft Technical Advice (DTA) S. 54 Nr. 4 einzuordnen. Bereits die bestehende Liste stellt das von der IDD als zulässig erklärte Modell des provisionsbasierten Vertriebs infrage. Der VDVM möchte daher empfehlen, an ihrer Stelle die unter Frage 11 vorgestellte Prinzipienliste für Konzeption und Vereinbarung der Vergütungsmodelle anzuwenden.</p> <p>Die Kriterien der Risikotypenliste unter DTA S. 54 Nr. 4 differenzieren zwischen einzelner Vergütung (als Anreiz nach Definition unter DTA S. 54 Nr. 1) und Vergütungssystem (als Anreizsystem nach Definition unter DTA S. 54 Nr. 2). Der VDVM hält Vorgaben, die sich konsequent auf das Vergütungssystem beziehen, für besser geeignet, um einen systematischen Schutz des Verbrauchers sicherzustellen. Das wäre ein praktikabler und verhältnismäßiger Regulierungsansatz zur Ausgestaltung von EIOPAs high level-Prinzip.</p> <p>Obwohl EIOPA selbst erläutert (S. 51 Nr. 15), kein faktisches Provisionsverbot einführen zu wollen, wird in den Erläuterungen S. 53 Nr. 18 konstatiert, dass es keine geeigneten Maßnahmen gibt, die Anreize oder Anreizsysteme legitimieren, die von vornherein nachteilig („detrimental“) für den Kunden sind - wie zum Beispiel die Konstellationen, die unter DTA S. 54 Nr. 4 aufgelistet sind. Damit wird diese Liste faktisch doch zur Verbotsliste, denn die Konstellationen gelten als nicht legitim, also unzulässig. Es wäre dringend klarzustellen, dass Vergütungssysteme, die die in DTA S. 54 Nr. 4 aufgelisteten</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**

Anreize aufweisen, nicht verboten sind, dass aber Maßnahmen zu ergreifen sind, die das Risiko von Nachteilen für Verbraucher reduzieren. Das gilt insbesondere dann, wenn ein Mitgliedstaat, wie z.B. die Bundesrepublik Deutschland, selbst durch gesetzliche Regelungen (vgl. § 169 VVG) wie die Stornohaftzeit für die Vergütung eine gesetzliche Wertung der Vereinbarkeit einer Abschlußprovision mit den Kundeninteressen vorgenommen hat.

Im Einzelnen zu den Unterpunkten der DTA S. 54 Nr. 4:

- **DTA S. 54 Nr. 4 a)**

Der VDVM regt an, hinsichtlich des Wortlauts des DTA S. 54 Nr. 4 a) die unterschiedliche Reichweite des Produktangebots der verschiedenen Vermittlerformen zu berücksichtigen. So kann z.B. der einzelne gebundene Vermittler wohl nicht dazu verpflichtet sein, dem Kunden Versicherungsanlageprodukte aus dem Portfolio eines Wettbewerbers zu empfehlen. Dieser Gedanke widerspricht Art. 19 Abs.1 c) IDD, wonach der Vertreter dem Kunden mitteilt, ob er seinen Rat auf eine ausgewogene Untersuchung stützt und ob er vertraglich verpflichtet ist, Versicherungsvertriebsgeschäfte ausschließlich mit einem oder mehreren Versicherungsunternehmen zu tätigen. Art. 19 Abs.1 c) IDD impliziert, dass das Angebotsportfolio eines Vermittlers durchaus limitiert sein kann und darf.

Der VDVM möchte vorschlagen, die DTA S. 54 Nr. 4 a) zu ergänzen, in dem auf die verfügbaren – nicht auf die existierenden – Produkte und auf das Vergütungssystem Bezug genommen wird.

- **DTA S. 54 Nr. 4 b)**

Die von uns unter Frage 11 vorgestellte Prinzipienliste verweist ausdrücklich auf die Notwendigkeit, qualitative Kriterien in die Vergütungsvereinbarung einzubeziehen. Insofern teilt der VDVM die Intention ausdrücklich.

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

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

Entscheidend ist aber auch hier die **systemische Berücksichtigung qualitativer Kriterien im Vergütungssystem**. Die einzelne Provisions- bzw Courtagezahlung beispielsweise ist in der Regel ein Prozentsatz der Prämie und bemisst sich quantitativ. Die Höhe der Provision/Courtage richtet sich nach qualitativen Vorgaben und wird im Provisionsvertrag bzw. der Courtagezusage bei Maklern zwischen Versicherer und Vermittler geregelt. Die sorgfältige Prozessanalyse auf Basis quantitativer Daten hilft bei der Prozessoptimierung und Qualitätssicherung, von der letztendlich auch der Kunde profitiert. Der VDVM möchte sich dafür aussprechen, dass DTA S. 54 Nr. 4 b) klarstellt, dass nicht die Verwendung der quantitativen Kriterien, sondern das **vollständige Fehlen von qualitativen Kriterien im Vergütungssystem** ein hohes Risiko birgt.

- **DTA S. 54 Nr. 4 c)**

Es bleibt unklar, woran sich der Wert der Dienstleistung oder eines Produktes konkret bemessen soll. Damit ist nicht nachvollziehbar, **ab wann Vergütung unverhältnismäßig ist**. Es soll verhindert werden, dass Kunden exzessive Vertriebskosten zu tragen haben. Diesen Ansatz teilt der Verband.

Allerdings besteht im provisionsbasierten Vertrieb **keine direkte Beziehung zwischen dem Wert der einzelnen Vergütung und dem Wert der Dienstleistung** im Sinne des Aufwandes, den der Vermittler betreibt. Provisionsbasierte Vermittler erbringen dem Kunden Leistungen, die nur vergütet werden, wenn der Kunde abschließt. Schließt der Kunde keinen Vertrag ab, erhält der Vermittler keine Vergütung für die erbrachte Dienstleistung. Auch das Preis-/Leistungs-Verhältnis eines Versicherungsanlageproduktes hängt nicht direkt vom der konkreten Vergütungsbetrag für den einzelnen Vertreter ab.

Das ist ein **Kernelement des provisionsbasierten Vertriebes** und gehört nicht auf diese Liste von riskanten – und damit **faktisch unzulässigen** – Anreizen oder Anreizsystemen.

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

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

Das Provisionssystem ermöglicht flächendeckend hochwertige Beratung, die die Bedürfnisse des Kunden ganzheitlich im Blick hat. Die Möglichkeit der Inanspruchnahme quasi kostenloser Beratung erlaubt es dem Kunden, sich gegebenenfalls eine zweite Meinung einzuholen. Auswertungen – z. B. die Financial Advice Market Review in UK vom März 2016 – zeigen, dass Personen im Niedrigeinkommensbereich beim Wegfall des Provisionssystems keine Beratung mehr erhalten. Das Provisionsmodell **verteilt die Kostenlast sozial gerechter**. Das ist in Zeiten, in denen die private Absicherung für das Alter elementar ist, hilfreich.

Das Provisionsmodell fördert darüber hinaus die **aktive Ansprache** der Kunden. Ohne eine derartige Ansprache ist nicht sichergestellt, dass Verbraucher den eigenen Versicherungsbedarf zutreffend einschätzen und existenzgefährdende Risiken abwehren können.

Der VDVM empfiehlt nachdrücklich die **Streichung von DTA S. 54 Nr. 4 c)**, denn wenn dieses Kriterium in seiner gegenwärtigen Formulierung auf der Liste bleibt, besteht die große Gefahr, dass Provisionen künftig faktisch unzulässig wären.

- **DTA S. 54 Nr. 4 d)**

Die **überwiegende Arbeitsleistung** des Vertreibers liegt in der Zeit vor Vertragsabschluss (Erstkontakt, Information, Beratung, Dokumentation, Vorbereitung der Vertragsunterzeichnung, Durchführung des Abschlusses) und ist mit dem Vertragsabschluss vorerst abgeschlossen.

Dienstleistungen sind zeitnah zu vergüten. Die in der Regel selbstständigen Vermittler müssen berechenbar über Mittel zur Finanzierung ihres Geschäftsbetriebes und Lebensunterhalts verfügen können. Damit ist eine **überwiegend zeitnahe Vergütung** durch Abschlussprovisionen upfront nicht zu beanstanden. Die Betreuung einer bereits bestehenden Vertragsbeziehung wird in der Regel

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

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

laufend vergütet.

Vertreiber unterliegen den Informations- und Verhaltensanforderungen der IDD, insbesondere den Art. 20 Abs. 1, 30 Abs. 1 IDD in der Beratung. Die erfolgte Zahlung einer Vergütung entbindet von keiner dieser Pflichten. **Mithin sind die Interessen des Kunden nicht durch den Zeitpunkt der Vergütungszahlung gefährdet.**

Zudem können Sicherungssysteme, die sich – wie in Deutschland – bewährt haben, den Vertreiber darauf verpflichten, für Vergütungsanteile für bestimmte Zeit zu haften (in Deutschland „Stornohaftung“). Vergütung muss anteilig zurück-erstattet werden, wenn der Kunden nicht dauerhaft von seiner Kaufentscheidung überzeugt ist. Das ist ein Vorteil, der das Provisionssystem gegenüber der Honorarberatung auszeichnet. Hierauf und die damit zum Ausdruck gekommene Leitlinie des deutschen Gesetzgebers hatte der geschäftsführende Vorstand des VDVM auch auf der Anhörung am 23.09.2016 in Frankfurt ausdrücklich hingewiesen.

Es sei noch einmal auf die Fälle Atlanticlux in Deutschland verwiesen, in denen der Vermittler vom Kunden direkt eine Vergütung (Versicherungsvertrag war eine Nettopolice) erhielt, die nicht an eine Stornohaftzeit geknüpft und die Vergütung nahezu doppelt so hoch wie die durchschnittliche Vergütung der „Provisionsvermittler“ war. Diese Fälle zeigen auf, dass auch bei einer Vergütung des Vermittlers durch den Kunden ein klarer und eindeutiger detrimental impact vorhanden sein kann.

Vermittler haben ein Eigeninteresse an der langfristigen Kundenbindung und damit an der Betreuung über den gesamten Lebenszyklus des Kunden. Die Geschäftsbeziehung kann sich auf deutlich mehr erstrecken, als es die einmalige Provisionszahlung jeweils erkennen lässt. Die Bewertung ihrer Auswirkung auf die Qualität der Serviceleistung kann daher nicht isoliert am Zeitpunkt der Auszahlung

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

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

festgemacht werden, sondern bedarf einer Bewertung in der Gesamtschau. Entscheidend ist, dass **das Vergütungssystem einen Anreiz für langfristige Kundenbetreuung** setzt.

Der VDVM möchte deshalb vorschlagen, unter DTA S. 54 Nr. 4 d) nur diejenigen **Vergütungssysteme zu erfassen, die ausschließlich upfront-Vergütung** anbieten.

- **DTA S. 54 Nr. 4 e)**

Der VDVM unterstützt die Position, dass bei frühzeitiger Aufgabe eines Produktes durch den Kunden eine anteilige Erstattung der Vergütung erfolgen muss. Wir teilen die Intention von DTA S. 54 Nr. 4 e): Vergütungssysteme sollen der Situation vorbeugen, dass Vermittler ihre Serviceleistung schlecht erbringen. Dieser Effekt kann erreicht werden, in dem Vermittler darauf verpflichtet werden, bezogene Vergütungen im Falle einer Vertragsaufgabe im frühen Stadium anteilig zurückzuerstatten (in Deutschland Haftung des Vermittlers für Provisionsanteile: „Stornohaftung“). Allerdings **müssen Zahlungen in dem Verhältnis zurück-erstattet werden, in dem sie geflossen sind**. Im Provisionsmodell vergütet das Versicherungsunternehmen den Vermittler. Entsprechend sollte die Rückerstattung erfolgen.

Soweit nationales Recht solche Erstattungssysteme vorsieht, bedarf es keiner zusätzlichen Vereinbarung im Vergütungssystem für eine direkte Vermittler-rückzahlung an den Kunden.

Da sich das beschriebene System in Deutschland als **risikomindernd und praxistauglich** erwiesen hat, schlägt der VDVM entsprechend vor, DTA S. 54 Nr. 4 e) dahingehend zu ergänzen, dass nur die Konstellationen gemeint sind, die keine anteilige Rückerstattung durch den Vermittler an Versicherungsunternehmen vorsehen, wenn das Produkt in einem frühen Stadium aufgegeben wird.

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>Neben den Einwänden gegen den Entwurf der DTA S. 54 Nr. 4 soll noch darauf hingewiesen werden, dass die Definition der Anreize nach DTA S. 54 Nr. 1 auch Vorteile erfasst, die zu einer signifikanten Förderung der Dienstleistungsqualität an den Kunden beitragen können. Solange professionelle Beratung, langfristige Kundenbetreuung und umfassende Berücksichtigung der Verbraucherwünsche und -bedürfnisse durch gewährte Vorteile gefördert werden, sollten letztere nicht der Risikotypenliste unterfallen. Dazu zählen insbesondere:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vorteile, die auf einen gesamtheitlichen Beratungsansatz abzielen, der alle Kundenbedürfnisse adressiert, - Weiterbildungs- und Trainingsangebote mit Fokus auf die Beratungsqualität (inklusive der mit dem Training verbundenen Vorteile wie Catering oder Trainingsunterlagen), - Unterstützung im Bereich IT und Nachwuchsförderung. 	
Question 13	<p>13: Inwiefern sind Anreize, die als hohes Risiko für die Entstehung nachteiliger Auswirkungen gelten, Teil bestehender Geschäfts- und Vertriebsmodelle? Bitte führen Sie Ihre Antwort aus und beschreiben Sie die möglichen Auswirkungen dieser Vorschläge (wenn möglich mit quantitativen Daten).</p> <p>Die unter Draft Technical Advice (DTA) S. 54 Nrn. 4 b) bis d) vorgeschlagenen Risikotypen treffen den Kern des provisionsbasierten Vertriebs von Versicherungsprodukten und können als faktisches Provisionsverbot wirken (siehe dazu auch Frage 12.).</p> <ul style="list-style-type: none"> • Verbotscharakter der Liste der Risikotypen Art. 29 Abs. 3 IDD überträgt die Entscheidung über ein Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte ausdrücklich den Mitgliedstaaten. Der europäische Co-Gesetzgeber hat sich damit explizit gegen ein ausdrückliches Provisionsverbot durch die IDD und ihre delegierten Rechtsakte entschieden. Dieses Ergebnis des politischen Trilogs darf nicht auf Level 2 in ein faktisches Provisionsverbot verwandelt werden. 	

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

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

Obwohl EIOPA selbst erläutert (DTA S. 51 Nr. 15), kein faktisches Provisionsverbot einführen zu wollen, wird in Erläuterungen S. 53 Nr. 18 konstatiert, dass es keine geeigneten Maßnahmen gibt, die Anreize oder Anreizsysteme legitimieren, die von vornherein nachteilig („detrimental“) für den Kunden sind – wie zum Beispiel die Konstellationen, die unter DTA S. 54 Nr. 4 aufgelistet sind. Damit wird diese Liste faktisch doch zur Verbotsliste, denn **die Konstellationen gelten als nicht legitimierbar, also unzulässig**. Es wäre dringend klarzustellen, dass Vergütungssysteme, die die in DTA S. 54 Nr. 4 DTA aufgelisteten Anreize aufweisen, nicht verboten sind, dass aber Maßnahmen zu ergreifen sind, die das Risiko von Nachteilen für Verbraucher reduzieren. Sonst wird den Versicherungsvermittlern auf Provisionsbasis die finanzielle Grundlage für die Ausübung ihrer Vermittlungstätigkeit entzogen.

Zu ergreifende Maßnahmen werden im provisionsbasierten Vertrieb vertraglich zwischen Versicherer und Vermittler vereinbart bzw. vom Versicherer gegenüber dem Makler zugesagt.. Deshalb ist es nicht hilfreich, dass sich die Liste, wie in DTA S. 54 Nrn. 4 a) bis d) vorgeschlagen, auf die einzelne Vergütung bezieht und nicht auf das Vergütungssystem, das die Bedingungen für die Zahlung von Vergütung regelt. Die deutsche Versicherungswirtschaft würde es sehr begrüßen, wenn sich DTA S. 54 Nr. 4 **konsequent auf das „inducement scheme“** bezieht.

- **Ausbalancierte Betrachtung der Anreizwirkung**

Der VDVM spricht sich dafür aus, **statt der Risikotypenliste** den unter Frage 11 dargestellten **gesamtheitlichen Bewertungsansatz auf Basis formulierter Prinzipien für Vergütungsmodelle zu verwenden**. Hilfsweise sollten risikoreduzierende Aspekte gleichberechtigt in den Entwurf des technischen Ratschlags aufgenommen werden. Mindestens muss klargestellt werden, dass die Risikotypenliste unter DTA S. 54 Nr. 4 keinen Verbotscharakter hat.

Die grundsätzliche Aussage, dass eine Risikoreduzierung durch bestimmte Faktoren eintreten kann, ist zu unterstützen. Es ist dann aber unverständlich,

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>warum in einer vermeintlich ausbalancierten Betrachtung der Anreizwirkung eine Risikoliste vorgelegt wird, während eine Liste an risikomindernden Faktoren fehlt. Das Mandat der EU-Kommission spricht ausdrücklich davon, die Risikoliste mit einer Aufzählung an Umständen zu ergänzen, in denen Vergütungszahlungen durch Dritte und Vorteile generell akzeptabel sind (dort S. 8). EIOPA weist die Vorgabe der EU-Kommission zurück. Die stattdessen benannten vier risikomindernden Umstände genügen der Mandatsvorgabe nicht ausreichend (Erläuterungen S. 52 Nr. 17).</p>	
Question 14	<p>14: Gibt es noch weitere organisatorische Maßnahmen oder verfahrensorientierte Vorkehrungen, die Sie für wichtig halten, um zu beobachten, ob Anreize sich nachteilig auf eine entsprechende Dienstleistung für den Kunden auswirken und Versicherungsunternehmen bzw. Versicherungsvermittler davon abhalten, ehrlich, redlich und im besten Interesse ihrer Kunden zu handeln bzw. um sicherzustellen, dass dies nicht geschieht.</p> <p>Nein, bereits die organisatorischen Vorgaben der Draft Technical Advice (DTA) S. 55 Nrn. 6 und 8 stellen eine unverhältnismäßige Belastung für Vertreiber dar, ohne dem Kunden einen entsprechenden Mehrwert zu bieten. Die von DTA S. 55 Nr. 6 verlangte Einrichtung von Prozessen zur Bewertung von Vergütungen und Strukturen von Vergütungssystemen kann auf Grundlage der Prinzipienliste unter Frage 11 besser gelingen. Kern ist dabei, dass nicht auf den einzelnen Anreiz, sondern das Anreizsystem abgestellt wird, das die Zahlung von Vergütung oder die Gewährung von Vorteilen regelt.</p> <p>Insbesondere DTA S. 55 Nr. 8 ist hinsichtlich des Umfangs der verlangten Dokumentationspflicht wahrlich überbordend. Dort wird gefordert, dass die Bewertung jedes einzelnen Anreizes zu dokumentieren ist. Wie diese Dokumentationspflicht dem Kunden dient, ist nicht nachvollziehbar.</p> <p>Die Dokumentationsanforderungen im Konsultationspapier sind insgesamt sehr umfangreich (auftretende Interessenkonflikte, Dokumentation der Beratung samt Geeignetheitsprüfung bzw. Aufzeichnung der Angemessenheitsprüfung, schriftliche</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>Vereinbarungen zu Review-Pflichten, Absprachen hinsichtlich des Informationsaustausch Vermittler – Versicherungsunternehmen). Es ist dem Vermittler nicht zumutbar, zusätzlich weitere Dokumentationsunterlagen zur Wirkungsweise jeder einzelnen Zahlung / jedes einzelnen Vorteils zu erstellen.</p> <p>Die Mehrbelastung reduziert letzten Endes die Zeit, die ein Vermittler auf die qualitativ hochwertige Beratung und langfristige Kundenbetreuung aufwenden kann. Entscheidend sind Dokumentationsvorgaben mit echtem Mehrwert für den Verbraucherschutz. Dieser würde von der Dokumentation der Beurteilung und Vereinbarung von Vergütungsregeln profitieren. Das würde auch die Prüfung der Anwendung der vorgeschriebenen Prinzipien ermöglichen. Damit wäre dem verlangten Überblick über die Anwendung des high level-Prinzips genügt, ohne Versicherer und Vermittler übermäßig zu überlasten. Der VDVM regt eine entsprechende Klarstellung im Wortlaut der DTA S. 55 Nr. 8 an.</p>	
Question 15	<p>15: Stimmen Sie den Grundsatzkriterien für die Spezifizierung der Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit zu? Gibt es Kriterien, die Sie weglassen würden, und wenn ja, warum?</p> <p>Der VDVM stimmt mit dem Ansatz eines high level-Prinzips zur Spezifizierung der Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung überein. Die Investmentziele des jeweiligen Kunden, seine finanzielle Situation sowie sein Wissen und seine Erfahrungen können nicht durch schablonenhafte Fragen bis ins letzte Detail erfasst werden. Es bedarf vielmehr einer ausreichenden Flexibilität für Vertreter, den Anforderungen der jeweiligen Vermittlungssituation und der Individualität des Kunden gerecht zu werden.</p> <p>Dafür ist es entscheidend, dass die technischen Entwürfe die Relevanz der jeweiligen Informationen innerhalb der Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung berücksichtigen. Den von EIOPA im Entwurf vorgesehenen Einschränkungen kommt damit entscheidende Bedeutung zu.</p>	
Question 16	<p>16: Stimmen Sie den von EIOPA in die Vorschläge aufgenommenen Versicherungs- besonderheiten zu? Gibt es insbesondere im Hinblick auf Versicherungs-</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>besonderheiten hinsichtlich der Schutzelemente innerhalb von Versicherungsanlageprodukten (z. B. Abdeckung biometrischer Risiken) Aspekte hinsichtlich der für die Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit einzuholenden Informationen (wie beispielsweise das ‚Risikoprofil‘), die weitere und/oder explizitere Versicherungsbesonderheiten erfordern würden?</p> <p>EIOPA untersagt das Aussprechen einer Empfehlung für den Fall, dass der Kunde im Zuge der Beratung bei der Geeignetheitsprüfung ungenügende Informationen gibt. Der VDVM würde eine Klarstellung begrüßen, dass bei Kunden, die sich beraten lassen, aber nicht zur Auskunft bereit sind, die Regeln der Angemessenheitsprüfung (zulässiger Verkauf nach Warnung und entsprechender Dokumentation) anzuwenden sind. Die Konsequenz eines Empfehlungsverbots soll nicht gleichzeitig ein Verkaufsverbot sein. Es gilt Unklarheiten gerade in denjenigen Mitgliedstaaten zu vermeiden, in denen ein Verkauf ohne Beratung nicht erlaubt ist.</p> <p>Der Verbraucher muss entscheiden dürfen, inwieweit er Informationen zu seiner Person, insbesondere zu seiner finanziellen Situation, im Detail preisgeben will. Entscheidend ist, dass er sich über die Bedeutung seiner Angaben bzw. deren Fehlen im Klaren ist. Dazu erscheint es ausreichend, wenn dieser Hinweis nach Draft Technical Advice (DTA) S. 65 Nr. 9 (a) und die darauf folgende Kundenentscheidung zur Informationsmitteilung zu DTA S. 64 Nrn. 6 und 7 durch den Vertreiber dokumentiert werden.</p> <p>Um den Besonderheiten von Kollektivverträgen gerecht zu werden, regt der VDVM unter DTA S. 64 Nr. 8 die Ergänzung an, dass die verlangte Policy hinsichtlich der Informationsabfrage und -bewertung in diesen Fällen beim Kollektiv ansetzt. In der betrieblichen Altersvorsorge kommt es bei der Geeignetheitsbewertung auf das Versichertenkollektiv, nicht auf die Einzelbewertung des individuellen Arbeitnehmers an.</p>	
Question 17	<p>17: Welche Informationen werden Sie in der Praxis für die Beurteilung der Eignung und Zweckmäßigkeit wahrscheinlich zusätzlich zu den Wünschen und Bedürfnissen einholen?</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 nach Art. 30 Abs. 1 IDD abzufragenden Informationen müssen die individuellen Gegebenheiten im jeweiligen Einzelfall berücksichtigen. Folglich kann eine Aufzählung der in der Praxis erwarteten Informationen nur einen exemplarischen Charakter haben und keine absoluten Inhalte vorgeben.	
Question 18	<p>18: Denken Sie, dass es angesichts der Tatsache, dass dieser Punkt nicht im Technical Advice adressiert wird, nützlich sein könnte, wenn EIOPA eine Spezifizierung und/oder eine Leitlinie für die Beziehung zwischen dem Wunsch- und Bedürfnistest und der Beurteilung der Eignung/Zweckmäßigkeit in einem gesonderten Instrument bietet?</p> <p>Alle Beteiligten (Verbraucher, Vertrieb und Anbieter) benötigen zeitnah und abschließend Klarheit darüber, welche Regeln im Versicherungsvertrieb künftig zu beachten sind. Weitere Arbeiten auf Level 3 würden die Umsetzung unzumutbar erschweren.</p> <p>Es besteht insbesondere kein Bedarf nach weiteren EIOPA-Vorgaben zur Beziehung Art. 20 Abs. 1 IDD (demands and needs-Test) und Art. 30 Abs. 1 und 2 IDD (Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung). Die IDD gibt durch ihre systematische Unterteilung bereits eine ausreichende Anleitung vor, in welchem Verhältnis diese Prüfungen zueinander stehen: Art. 30 Abs. 1 IDD steht im Kapitel VI als Sonderregel für Versicherungsanlageprodukte mit zusätzlichen Anforderungen an die Bedarfsanalyse. Damit gilt Art. 20 Abs. 1 IDD als Basisfall für alle Versicherungsprodukte, während nur im Fall eines Versicherungsanlageproduktes die Sonderregeln kumulativ zu beachten sind.</p>	
Question 19	<p>19: Stimmen Sie der grundsätzlichen und kumulativen Kriterienliste für die Definition anderer nicht komplexer Produkte zu? Gibt es Kriterien, die optional sein sollten oder die Sie weglassen würden, und wenn ja, warum?</p> <p>Komplexe Produkte im Sinne der MIFID-II-Richtlinie beinhalten Elemente, die es den Kunden erschweren, die mit dem Produkt verbundenen Risiken zu verstehen. Beispiele hierfür sind Anlagen in Derivate, Differenzkontrakte, strukturierte Schuldtitel oder forderungsbesicherte Wertpapiere (ABS). Die Anlagestrategien hinter diesen Produkten basieren auf komplexen derivativen Instrumenten. Darüber hinaus weisen komplexe</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**

Produkte im Sinne von MiFID II eine nicht-transparente Exponierung gegenüber verschiedenen Markt- und/oder Kreditrisiken auf.

Der VDVM stimmt mit EIOPA (Erläuterungen S. 68, Nr. 3) darin überein, dass bei der Bewertung der Komplexität von Versicherungsanlageprodukten der Fokus auf jenen Elementen liegen sollte, die dem Kunden das Verständnis der ihn betreffenden Risiken erschweren. Der VDVM stimmt auch damit überein, dass Produkte in jedem Fall dann als nicht-komplex einzustufen sind, wenn den Kunden das Verständnis der Risiken nicht durch den Produktaufbau erschwert wird.

Weiterhin teilt der VDVM die Auffassung, dass auf europäischer Ebene lediglich geeignete abstrakte und allgemein anwendbare Kriterien entwickelt werden sollten, die von den Mitgliedstaaten entsprechend ihrer jeweiligen gesetzlichen Rahmenbedingungen näher zu spezifizieren sind.

Versicherungsanlageprodukte reduzieren die Risikoexponierung des Verbrauchers, etwa durch bestimmte Garantien, die ihn vor der Marktvolatilität schützen oder dieses Risiko gar vollständig eindämmen. Somit sind solche Produkte nicht-komplex im Sinne von Erläuterungen S. 68, Nr. 3. Der VDVM begrüßt, dass EIOPA dies in Erläuterungen S. 69, Nr. 8 bestätigt. Darüber hinaus teilt der VDVM die Einschätzung, dass Lebensversicherungen mit Zusatzleistungen (z. B. Prämien- oder Beitragsbefreiungen oder Sonderzahlungen bei diagnostizierter schwerer Krankheit) als nicht-komplex anzusehen sind. Der Draft Technical Advice (DTA S. 71 Nr. 1) folgt dieser Analyse von EIOPA allerdings nicht konsequent genug. Im Konsultationspapier und in der Folge werden zahlreiche Versicherungsanlageprodukte doch als komplex eingestuft:

Kunden, die in Versicherungsprodukte investieren, kaufen primär eine Versicherung, also (biometrischen) Versicherungsschutz oder Kapitalanlagegarantien. Dies bedeutet, dass **das Versicherungsprodukt und nicht die mittelbare Anlage** aus Kundensicht im Vordergrund stehen soll.

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

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

Im Einzelnen zu den Unterpunkten der DTA S. 71 Nr. 1:

- **DTA S. 71 Nr. 1 (a)**

Versicherungsanlageprodukte gelten nicht als komplex, wenn sie z. B. gegenüber einem Derivat exponiert sind, was bei den meisten OGAW-Fonds der Fall ist. Traditionelle Lebensversicherungsprodukte, die das Risiko der Verbraucher über Garantien und Glättungsmechanismen minimieren, würden fälschlicherweise unter diese Bestimmung fallen, da es zum Kerngeschäft der Versicherer gehört, ohne Nachteil für ihre Kunden in sämtliche Anlageklassen zu investieren. Daher ist es wichtig, EIOPAs Statement zu betonen, dass die **Komplexität aus Kundensicht beurteilt** werden soll und **auf unvorhersehbaren Risiken für den Kunden abzielt**.

Das Kriterium in a) widerspricht dem und würde fälschlicherweise auf Versicherungsanlageprodukte mit Garantien, etwa fondsgebundene oder hybride Produkte zutreffen. Alle potenziell mit diesen Investments verknüpften Risiken werden durch ihre umfassende Regulierung, etwa im Zusammenhang mit Solvency II, minimiert. Darüber hinaus vertritt der VDVM die Auffassung, dass auch Anlagen in Derivate oder andere Wertpapiere als nicht-komplex eingestuft zu betrachten sind, wenn sie keinen signifikanten Anteil am Vertragsvermögen darstellen.

Unklar ist für den Verband, was unter „zu einem Barausgleich führen“ zu verstehen ist. Hier ist eine Präzisierung unbedingt zu empfehlen.

- **DTA S. 71 Nr. 1 (d)**

Verbraucher erhalten für Versicherungsanlageprodukte **Basisinformationsblätter nach der PRIIP-VO**, sodass sie eine informierte Entscheidung treffen können. Dies war der Grundgedanke der PRIIP-Verordnung. Buchstabe d) kann daher gestrichen werden.

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

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

- **DTA S. 71 Nr. 1 (e)**
Der VDVM regt an klarzustellen, dass eine **Änderung des Auszahlungsprofils nicht nachteilig für die Kunden sein darf**. Die Kunden können zum Beispiel zwischen einer Pauschalzahlung und einer Rente entscheiden. Diese Wahlmöglichkeit schafft Flexibilität für den Kunden und Sicherheit für den Fall, dass sich ihre Lebenssituation während der Vertragslaufzeit ändert. Eine Präzisierung, dass z. B. Treuhänderklauseln hier nicht gemeint sein können, wäre hilfreich.

- **DTA S. 71 Nr. 1 (h)**
Da Versicherungsanlageprodukte häufig Laufzeiten von über 30 Jahren aufweisen, geschieht es nicht selten, dass die Kunden den Anspruchsberechtigten für z. B. Todesfalleistungen ändern (etwa nach einer Scheidung). Es ist davon auszugehen, dass die meisten Kunden eine solche Änderung und ihre Folgen verstehen. Nach deutschem Versicherungsvertragsrecht ist die Möglichkeit, den Anspruchsberechtigten einer Lebensversicherung zu ändern, der rechtliche Regelfall und eine eventuelle Abweichung hiervon bedarf einer ausdrücklichen Vereinbarung (§ 159 VVG). Nach Auffassung des VDVM müsste ein Produkt eher dann als komplex gelten, **wenn es dem Versicherungsnehmer nicht erlaubt wäre, den Anspruchsberechtigten zu ändern**. Es ist daher klarzustellen, dass nur von der Norm abweichende Vertragsklauseln mit Bezug auf Anspruchsberechtigte ein Versicherungsanlageprodukts komplex machen.

Weiterhin möchte der VDVM darauf hinweisen, dass die Anmerkungen von EIOPA in ihrem impact assessment (S. 161 bis 165) zu den Handlungsoptionen im Zusammenhang mit komplexen Produkten schwer verständlich sind. Die IDD enthält keinerlei Restriktionen bezüglich des Verkaufs komplexer Versicherungs-anlageprodukte. Komplexe Produkte sind schlicht nicht Gegenstand der Option, die den Mitgliedstaaten in Artikel 30(3) IDD eingeräumt wird.

Darüber hinaus merkt der VDVM an, dass der Verweis in Ziff. 1 der DTA zu Komplexität

Comments Template on Consultation Paper on Technical Advice on possible delegated acts concerning the Insurance Distribution Directive		Deadline 3 October 2016 18:00 CET
	(S. 71 des Konsultationspapiers) auf Art. 30 (3) (a) (ii) der Richtlinie 2016/97/EU (IDD) lauten sollte, und nicht der Richtlinie 2014/65/EU (MiFID).	
Question 20	<p>20: Gibt es noch weitere Grundsatzkriterien, die Sie für notwendig und wichtig halten, und wenn ja, warum? Insbesondere, wie könnten Versicherungsbesonderheiten berücksichtigt werden?</p> <p>Der VDVM stimmt damit überein, dass Versicherungsprodukte als nicht-komplex betrachtet werden können, wenn ihr Aufbau das Verständnis der Risiken des Produkts für den Kunden nicht erschwert. Daher betrachtet der Verband Produkte, die das Kapitalanlagerisiko für den Kunden reduzieren, nicht als komplex (etwa Produkte mit kollektiver Kapitalanlage, Produkte mit Kapitalgarantien oder anderen Sicherheitsmechanismen. Gleiches gilt für Produkte mit nicht-signifikanter Anlage in komplexe MiFID-Instrumente).</p>	
Question 21	<p>21: Während Artikel 30 Absatz 3 Buchstabe a Ziffer i den Großteil der nicht komplexen Produkte betreffen soll, sollten die oben aufgeführten Kriterien gleichermaßen nicht komplexe Produkte betreffen, die nicht unter Ziffer i fallen. Gibt es irgendwelche Lücken?</p> <p>Nach Auffassung des VDVM stellt Artikel 30 (3)(a)(i) eine Verbindung zwischen MiFID und IDD her und erfasst Versicherungsprodukte, die fondsnahe sind, etwa fondsgebundene Versicherungsprodukte. Artikel 30 (3)(a)(i) erfasst demzufolge nicht diejenigen Versicherungsprodukte, die vorrangig das Risiko der Kunden mindern, etwa indem sie ihnen über bestimmte Garantien Schutz z. B. vor Marktvolatilität bieten. In Deutschland würde klar die Mehrheit der Produkte unter 30 (3)(a)(ii) fallen. Deshalb ist für uns nicht ersichtlich, warum EIOPA davon ausgeht, dass Artikel 30 (3)(a)(i) die Mehrzahl aller nicht-komplexen Produkte erfassen soll.</p> <p>Produkte, die das Risiko für den Kunden reduzieren, sind nach unserer Auffassung für die Kunden nicht komplex. Das gilt für Produkte mit kollektiver Kapitalanlage oder Produkte mit Kapitalgarantien oder anderen Sicherheitsmechanismen genauso wie für Produkte mit Fokus auf Kapitalgarantie oder auch Produkte mit nicht-signifikanter Anlage in komplexe</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>MiFID-Instrumente.</p> <p>Es ist wichtig zu betonen, dass keine Kriterien eingeführt werden, die über MiFID hinausgehen.</p>	
Question 22	<p>22: Sind Sie bezüglich der Aufbewahrung von Aufzeichnungen mit den Grundsatzkriterien einverstanden? Gibt es Kriterien, die Sie weglassen würden, und wenn ja, warum?</p> <p>Grundsätzlich stimmt der VDVM einem high level-Ansatz hinsichtlich der Vorgaben für die Aufzeichnungen zu. Vereinbarungen zu Rechten und Pflichten der Parteien unterliegen dem nationalen Vertragsrechts. EIOPAs technische Ratschläge sollten im Sinne der Minimalharmonisierung nicht mit diesen Regelungen kollidieren.</p> <p>Der VDVM unterstützt ausdrücklich die in Erläuterungen S. 76 Nr. 9 dargelegte Position, dass die Aufzeichnungspflichten zu vermeiden sind, die den Kunden mit Informationen überladen und die für Vertreiber administrative Belastungen schaffen.</p> <p>Der VDVM würde eine Klarstellung der DTA S. 77 Nr. 17 (a) dahingehend begrüßen, dass eine nachträgliche Aufzeichnung der eingetretenen Änderungen der Geeignetheitsprüfung nur für diejenigen Fälle notwendig ist, in denen eine regelmäßige Prüfung der Eignung des Versicherungsanlageprodukts zwischen Kunde und Vertreiber im Sinne von Art. 29 Abs. 1 a), Art. 30 Abs. 5 Unterabsatz 4 IDD vereinbart wurde.</p> <p>Die interne Aufzeichnungspflicht unter DTA S. 77 Nr. 17 (b) darf als Spiegelbild zur dokumentierten Geeignetheitserklärung für den Kunden unter Art. 30 Abs. 5 IDD nicht weitergehen als die dortige Darstellungspflicht. Die Geeignetheitserklärung enthält die Empfehlung für ein Produkt. Folglich sollte DTA S. 77 Nr. 17 (b) keine Verpflichtung zur Aufzeichnung einer Vielzahl an Typen von Versicherungsanlageprodukten aufstellen. Eine laufende Aufzeichnungspflicht für jedwede Änderungen an einer Vielzahl an Produkttypen wäre für Vertreiber unverhältnismäßig. Nur durch eine entsprechende Beschränkung der DTA S. 77 Nr. 17 (b) kann dem Ziel aus Erläuterungen S. 76 Nr. 9</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
	entsprochen werden. Der VDVM würde die Klarstellung begrüßen, dass ein Archivieren der Geeignetheitserklärung beim Vertreiber dessen Pflichten nach DTA S. 77 Nr. 17 genügen kann.	
Question 23	<p>23. Stimmen Sie den von EIOPA in die Vorschläge aufgenommenen Versicherungsbesonderheiten zu?</p> <p>Der VDVM begrüßt die Bemühungen EIOPAs zur Berücksichtigung der Besonderheiten von Versicherungsanlageprodukten. Die Situationen im Vertrieb von Finanzanlageprodukten ist nicht 1:1 auf den Versicherungsvertrieb übertragbar. Während erstere ihren Kunden Produkte anbieten, die einen direkten Marktbezug aufweisen, bietet der Versicherungsvertrieb langfristige Produkte für die Alterssicherung an. Garantieelemente reduzieren Marktrisiken und wirken zugunsten des Kunden.</p>	
Question 24	<p>24: Stimmen Sie den Grundsatzkriterien in Bezug auf die Geeignetheitserklärung und die regelmäßigen Mitteilungen an die Kunden zu? Gibt es Kriterien, die Sie weglassen würden, und wenn ja, warum?</p> <p>Der VDVM unterstützt EIOPAs Erläuterung, dass die Ermächtigung unter Art. 30 Abs. 6 IDD nicht zu einer verpflichtenden Einführung eines „demands and needs statements“ führen kann.</p> <p>Soweit mit “high level” Draft Technical Advice (DTA) S. 86 Nr. 7 und der Einleitungssatz von DTA S. 86 Nr. 8. gemeint sind („shall provide a fair and balanced review of the services provided to and transactions undertaken on behalf of that customer“), stimmt der VDVM dem zu. Die konkreten Vorschläge DTA S. 86 Nrn. 8 (a) - (l) sind dagegen problematisch.</p> <p>Zunächst ist die Frage zu stellen, warum direkt nach dem Inkrafttreten von Solvency II über eine Erweiterung des dortigen Art. 185 Absatz 5 nachgedacht wird. Mit Blick auf die bereits aktuell sehr umfangreichen Informationspflichten muss unseres Erachtens jede neu hinzukommende Information mit Blick auf einen potenziellen „information overload“ geprüft werden. Das betrifft sowohl die Kunden als auch die Unternehmens-</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**

seite. Kunden sollten nicht mit einer Vielzahl an – möglicherweise nun gedoppelten – Informationen überfordert werden. Es besteht die Gefahr, dass Wesentliches in der Masse an Informationslieferungen nicht ausreichend wahrgenommen wird.

Die DTA S. 86 Nrn. 8 (b), (c), (d), (h), (j), (k) (also 6 von 12 Punkten) gehen **potenziell** über Solvency II hinaus, auch wenn teilweise eine einschränkendere Lesart möglich ist (vgl. Ausführungen zu den einzelnen Buchstaben weiter unten). Die neu hinzugekommenen Punkte sind augenscheinlich Fondskonzepten entnommen und damit im Versicherungskontext nicht wirklich anwendbar (vgl. Antwort zur Frage 25). Es ist zum Beispiel in einigen Punkten nicht erkennbar, ob es um den Berichtszeitraum oder um den Zeitraum ab Vertragsbeginn geht.

Bei den zu Solvency II vergleichbaren Punkten regt der VDVM dringend eine 1:1-Übertragung an. Alles andere würde zu großer Rechtsunsicherheit und weiteren Unklarheiten führen. Beispielsweise ist gemäß Solvency II über den Rückkaufswert und das Ausmaß, in dem er garantiert ist, während der Laufzeit nur dann zu informieren, wenn es im Fall eines Zusatzvertrages oder einer Änderung der für den Vertrag geltenden Rechtsvorschriften zu Änderungen der Werte gegenüber der Information bei Vertragsabschluss gekommen ist (Art. 185 Absatz 5 d i. V. m. Art. 185 Absatz 3 f). Die Vorgabe in DTA S. 86 Nr. 8 (e) des Entwurfs von EIOPA könnte aber so verstanden werden, dass immer über den Rückkaufswert zu informieren ist.

Soweit über die bisherigen Vorgaben hinausgehende Informationspflichten getroffen werden, ist zudem ein Bestandsschutz erforderlich, d. h. die erweiterten, laufenden Informationspflichten betreffen nur das Neugeschäft. Für bestehende Verträge sind die Werte zum Teil nicht bzw. nur unter extrem hohem Aufwand ermittelbar.

Zu den Buchstaben im Einzelnen:

- **DTA S. 86 Nr. 8 (b)**
Aufgrund der Formulierung „other cost“ sind nach unserer Lesart nur optionale

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

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

Kosten erfasst, die aufgrund zusätzlicher, von der Kostenkalkulation des Produktes nicht erfasster, Leistungen entstehen.

- **DTA S. 86 Nr. 8 (c)**
Nach unserer Lesart geht es hier um eine gesonderte Informationspflicht, wenn die tatsächliche Entwicklung des Vertrages von den anfänglichen Angaben (nach unten) abweicht. Diese Informationspflicht besteht bereits, siehe Art. 185 (5) Solvency 2. Der Passus könnte entfallen.
- **DTA S. 86 Nrn. 8 (f), (g)**
Wenn hier eine **zusätzliche** Informationspflicht über die Fonds-Wertentwicklung gemeint ist, so besteht auch diese bereits heute, siehe Art. 185 (3) h) i.V. m. Art 185 (5) c) Solvency 2. Der Passus könnte entfallen.
- **DTA S. 86 Nr. 8 (h)**
Den Punkt interpretiert der Verband als jährliche Renditekennzahl. Diese Informationspflicht besteht bisher nicht. Einen Mehrwert für den Kunden kann der VDVM allerdings nicht erkennen – insofern sollte auch dieser Punkt entfallen. Eine auf den Kapitalanlageaspekt reduzierte Information zu einem Versicherungsvertrag ist grundsätzlich fraglich. Eine isolierte Ein-Jahres-Renditebetrachtung bei einem üblicherweise auf mehrere Jahrzehnte angelegten Vertrag kann den Kunden in die Irre führen.
- **DTA S. 86 Nr. 8 (j)**
Die Informationspflicht sollte auf solche Teile des Anlagebetrages eingeschränkt werden, bei denen das Kapitalanlagerisiko vom Kunden getragen wird. Eine Einzelinformation über die Kapitalanlagen im Sicherungsvermögen würde jede laufende Informationspflicht sprengen.
- **DTA S. 86 Nr. 8 (k)**
Die Sinnhaftigkeit eines sich jährlichen wiederholenden Hinweises über 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
	vertraglichen Gestaltungsmöglichkeiten muss kritisch hinterfragt werden. Wenn diese Informationspflicht dennoch beibehalten werden sollte, stellt sich für uns die Frage, weshalb nicht auch über Aufstockungsmöglichkeiten des Versicherungsschutzes informiert werden soll.	
Question 25	<p>25: Stimmen Sie den von EIOPA in die Vorschläge aufgenommenen Versicherungsbesonderheiten zu?</p> <p>Der Verband begrüßt die Bemühungen EIOPAs zur Berücksichtigung der Besonderheiten von Versicherungsanlageprodukten. Die DTA S. 86 Nrn. 8 (d), (h) und (j) sind aber Faktoren, die lediglich zu reinen Fondskonzepten passen. Sie eignen sich nicht zur Übertragung auf Versicherungsanlageprodukte.</p>	
Question 26	<p>26: Sollte EIOPA weitere Kriterien im Hinblick auf die regelmäßigen Mitteilungen an die Kunden festlegen, wie beispielsweise die Aufteilung von Verantwortlichkeiten oder ausführlichere Angaben zu dem Online-System?</p> <p>Alle Beteiligten (Verbraucher, Vertrieb und Anbieter) benötigen zeitnah und abschließend Klarheit darüber, welche Regeln im Versicherungsvertrieb künftig zu beachten sind. Weitere Arbeiten auf Level 3 würden die Umsetzung unzumutbar erschweren.</p>	