

Formulierungsentwurf

des Bundesministeriums der Finanzen

Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes

1. In der Inhaltsübersicht wird nach der Angabe zu § 50 folgende Angabe eingefügt:
„§ 50a Entgelt bei der Vermittlung von Restschuldversicherungen“.
2. In § 7 wird nach der Nummer 34b folgende Nummer 34c eingefügt:
„34c. Restschuldversicherung: eine Versicherung, die der Absicherung eines Verbrauchers aus einem Vertrag über einen entgeltlichen Zahlungsaufschub oder eine sonstige entgeltliche Finanzierungshilfe oder aus einem Vertrag über ein Teilzahlungsgeschäft oder der Absicherung eines Darlehens- oder Leasingnehmers oder seiner Hinterbliebenen für den Fall des Todes, der Krankheit, der Arbeitslosigkeit, der Arbeitsunfähigkeit oder sonstiger Umstände, die zu einem Leistungsausfall des Verbrauchers oder des Darlehens- oder Leasingnehmers führen können, dient, und bei der die Versicherungsleistung ganz oder teilweise auf die Erfüllung der Ansprüche aus dem jeweiligen Vertragsverhältnis gerichtet ist.“
3. § 48 Absatz 6 Satz 1 wird wie folgt gefasst:
„Die §§ 48a bis 50a gelten nicht für den Rückversicherungsvertrieb.“
4. § 49 wird wie folgt geändert:
 - a) In Absatz 1 Satz 1 werden die Wörter „oder der Lebensversicherung“ durch ein Komma und die Wörter „der Lebensversicherung oder der Restschuldversicherung“ ersetzt.
 - b) Folgender Absatz 3 wird angefügt:
„(3) Absatz 1 Satz 1 und Absatz 2 gelten im Fall des § 50a Absatz 2 entsprechend mit der Maßgabe, dass eine vereinbarte Vertragszeit zugrunde zu legen ist.“
5. Nach § 50 wird folgender § 50a eingefügt:

„§ 50a

Entgelt bei der Vermittlung von Restschuldversicherungen

(1) Gewährt ein Versicherungsunternehmen einem Versicherungsvermittler eine Abschlussprovision für den Abschluss einer Restschuldversicherung, darf die gewährte Vergütung 2,5 Prozent des durch die Restschuldversicherung abgesicherten Darlehensbetrages oder sonstigen Geldbetrages nicht übersteigen. Abschlussprovision im Sinne dieser Vorschrift sind sämtliche Vertriebsvergütungen im Sinne von § 7 Nummer 34b, die an den Abschluss oder den Fortbestand eines Vertrages oder mehrerer Verträge oder einen sonstigen Erfolg zur Förderung des Abschlusses oder Fortbestands oder der Änderung eines oder mehrerer Verträge anknüpfen. Umfasst der Darlehensbetrag oder sonstige Geldbetrag einen Anteil für die Prämienzahlung, so bleibt dieser Anteil bei der Berechnung der Vergütung außer Betracht. Der Abschluss von mehr als einer Restschuldversicherung, die sich auf denselben Versicherungsnehmer bezieht und denselben Darlehensbetrag oder sonstigen Geldbetrag zum Gegenstand hat, ist unwirksam. Sofern der Abschluss mehrerer Verträge zur Einbindung verschiedener Risikoträger zur Absicherung verschiedener in § 7 Nummer 34c genannter Umstände oder mehrerer versicherter Personen aus mehreren einzelnen Verträgen erforderlich ist, gilt dies als Abschluss nur einer Restschuldversicherung.

(2) Gewährt ein Versicherungsunternehmen einem Versicherungsnehmer eines Gruppenversicherungsvertrags für Restschuldversicherungen oder einem mit diesem Versicherungsnehmer verbundenen Unternehmen im Sinne des § 7 Nummer 30, dem Mutterunternehmen dieses Versicherungsnehmers oder einem Unternehmen, das Tochterunternehmen desselben Mutterunternehmens ist, eine Abschlussprovision für den Abschluss einer Restschuldversicherung, ist Absatz 1 entsprechend anwendbar.

(3) Eine sonstige Vergütung für durch das Versicherungsunternehmen in Anspruch genommene Leistungen eines Versicherungsvermittlers, eines mit diesem Versicherungsvermittler verbundenen Unternehmens im Sinne des § 7 Nummer 30, des Mutterunternehmens dieses Versicherungsvermittlers, eines Unternehmens, das Tochterunternehmen desselben Mutterunternehmens ist, oder eines in Absatz 2 genannten Versicherungsnehmers oder Unternehmens oder sonstiger Dritter, ist nur zulässig, wenn

das Versicherungsunternehmen keine Abschlussprovision im Sinne der Absätze 1 und 2 zahlt. Eine sonstige Vergütung nach Satz 1 ist auf den Betrag zu begrenzen, den ein ordentlicher und gewissenhafter Geschäftsleiter unter Berücksichtigung der Belange der Versicherten mit einem nicht verbundenen Unternehmen vereinbaren würde. Erbringt das Versicherungsunternehmen auf Grund eines solchen Vertrags einen Vorschuss, gilt dieser als sonstige Vergütung. Eine Vergütung von Leistungen oder ein sonstiger geldwerter Vorteil darf nur dann gewährt werden, wenn die vereinbarten Leistungen bei dem Versicherungsunternehmen zu einer entsprechenden Ersparnis der Aufwendungen führen.

(4) Absatz 1 gilt entsprechend, wenn ein Versicherungsunternehmen, ein in Absatz 2 genannter Versicherungsnehmer oder in Absatz 2 genanntes Unternehmen seinen Angestellten für von diesen vermittelte Verträge über Restschuldversicherungen Abschlussprovisionen gewährt. Die Vereinbarung einer Abschlussprovision oder einer sonstigen Vergütung im Sinne von Absatz 3 durch ein Versicherungsunternehmen bedarf der Schriftform. Die Vereinbarung ist unwirksam, soweit sie nicht den Vorgaben des Satzes 2 und der Absätze 1 bis 3 entspricht.“

6. In § 62 Absatz 1 Satz 2 Nummer 3 werden die Wörter „§§ 48 bis 49 und 51“ durch die Angabe „§§ 48 bis 51“ ersetzt.

Änderung der Gewerbeordnung

1. § 34d Absatz 1 Satz 7 wird folgt gefasst:

„Die §§ 48b und 50a Absatz 1, 2 und 4 des Versicherungsaufsichtsgesetzes sind entsprechend anzuwenden.“

Begründung

Marktuntersuchungen der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) haben gezeigt, dass einige Kreditinstitute für den Abschluss von ihnen vermittelter Verträge über Restschuldversicherungen von den diese Versicherungen anbietenden Versicherungsunternehmen mehr als 50 % der mit dem Darlehensnehmer vereinbarten Versicherungsprämie als Provision beziehungsweise Vergütung erhalten. Trotz öffentlicher Kritik wurden diese Ergebnisse im September 2020 durch eine weitere BaFin-Untersuchung nochmals bestätigt. Diese, gemessen an der erbrachten Beratungsleistung, extrem hohen Provisionen können erhebliche Fehlanreize im Rahmen der gesetzlich vorgeschriebenen neutralen, am Interesse des Kunden zu orientierenden Beratung setzen. Zudem wird das Produkt der Restschuldversicherung auf diese Weise enorm verteuert, ohne bei Verbrauchern einen adäquaten Nutzen in Form eines verbesserten Versicherungsschutzes zu generieren.

Wenn die Kosten der Restschuldversicherung als Einmalbeitrag erhoben und auch noch kreditiert werden, erhöhen sie zusätzlich den vereinbarten Darlehensbetrag erheblich. Dies führt zu erhöhten Zinszahlungen und steigert die Kostenbelastung der versicherten Darlehensnehmer über die gesamte Tilgungsdauer und kann auf diese Weise zur Überschuldung beitragen. Preis und Leistung stehen in Folge der exzessiven Provisionen in einem auffälligen Missverhältnis zueinander.

Der mit dieser Formulierungshilfe vorgeschlagene Provisionsdeckel für Restschuldversicherungen wird daher exzessiven Provisionen in der Restschuldversicherung wirksam begegnen und auf diese Weise einen wichtigen Beitrag zum Schutz der betroffenen Verbraucher leisten.

Zur Vermeidung einer übermäßigen Provisions- und Vergütungspolitik bei Restschuldversicherungen soll eine gesetzliche Deckelung dieser Zahlungen eingeführt werden, zumal die außerordentlich hohen Provisionen regelmäßig Interessenkonflikte zu Lasten der Verbraucher verursachen.

Die Festlegung einer Höchstgrenze für die Provisionen von Restschuldversicherungen sowie Regelungen zur Stornohaftung schützen Verbraucherinnen und Verbraucher vor der Zahlung überhöhter Vergütungen beim Abschluss von Restschuldversicherungen. Die vorgeschlagene Regelung zielt insbesondere auf Fälle ab, in denen der Abschluss einer Restschuldversicherung zwar formal freiwillig, aber gleichzeitig akzessorisch zum Abschluss eines Darlehens- oder Leasingvertrages erfolgt, da der gemeinsame Verkauf der Produkte Verbrauchern ein Erkennen der Kosten für das jeweilige Produkt erheblich erschwert. Verbraucherinnen und Verbraucher sind bislang beim Verkauf von Restschuldversicherungen systematisch benachteiligt. Dieser Benachteiligung wird die beabsichtigte Änderung entgegenwirken.

Zu Nummer 1

Redaktionelle Anpassung.

Zu Nummer 2 (§ 7 Nummer 34c)

Nummer 34c von § 7 nimmt für die Zwecke der Vergütungsregelung gemäß § 50a (neu) eine Legaldefinition für den Begriff der „Restschuldversicherung“ in das VAG auf.

Erfasst werden neben Darlehens- und Leasingverträgen auch diejenigen Verträge, die in den Anwendungsbereich der §§ 506, 507 BGB (z. B. Vereinbarung über die Rückzahlung der Darlehenssumme in Raten oder einem Einmalbetrag, Annuitätendarlehen zur Finanzierung eines Immobilienerwerbs, Teilzahlungsverträge, Stundungsverträge oder Verträge zum entgeltlichen Zahlungsaufschub) fallen, bei denen Ausfallrisiken durch den Abschluss einer Restschuldversicherung abgedeckt werden.

Unter abgeschlossenen Versicherungen sind alle Versicherungsverträge einschließlich der Verträge über Risikolebensversicherungen zu verstehen, die die Absicherung von Ansprüchen aus einem Darlehensvertrag oder Verträgen zur Stundung oder eines sonstigen Zahlungsaufschubs vorsehen, wobei die Versicherung zum Zweck der Absicherung geschlossen wird.

Das ist im Sinne der Begriffsdefinition nicht nur gegeben, wenn im Versicherungsfall (bei einer Risikolebensversicherung) die Ablösung des noch offenen Darlehens- oder sonstigen Geldbetrages oder die Bedienung der laufenden Tilgungs- und Zinszahlung vorgesehen ist. Hiervon ist regelmäßig auch auszugehen, wenn die Versicherung im zeitlichen Zusammenhang mit der Begründung des Darlehensvertrags abgeschlossen wird und es sich bei dem Darlehensgeber zugleich um den Versicherungsvermittler bzw. eine diesem nahestehende Person handelt oder der Darlehensgeber bzw. eine diesem nahestehende Person Versicherungsschutz im Rahmen einer Gruppenversicherung im Sinne des § 7d VVG verschafft.

Zu Nummer 3 (§ 48)

Mit § 48 Absatz 6 Satz 1 VAG in seiner gegenwärtigen Fassung sollte klargestellt werden, dass der Vertrieb von Rückversicherungsverträgen nicht von den Vergütungsregelungen in den §§ 48a ff. erfasst sein sollte. Bei unveränderter Beibehaltung des gegenwärtigen Wortlauts würde die Anwendbarkeit der Regelungen zur Abschlussprovision bei Rückversicherungsverträgen wieder unklar, da die Regelungen in § 50a nach dem Wortlaut des § 48 Absatz 6 Satz 1 anwendbar wären. Auch wenn die Auslegung offensichtlich ist, wäre § 48 Absatz 6 Satz 1 redaktionell falsch. Daher erfolgt eine Neufassung.

Zu Nummer 4 (§ 49)

Die Vorgaben zur Stornohaftung, die bislang nur für den Bereich der substitutiven Krankenversicherung und der Lebensversicherung gelten, sollen auf die Restschuldversicherung ausgedehnt werden, auch soweit es sich nicht um eine Lebensversicherung handelt, sondern sie dem Bereich der Schaden-/Unfallversicherung zuzurechnen ist.

Mit der Regelung des Absatzes 3 erfassen die Vorgaben zur Stornohaftung auch solche Sachverhalte, in denen die Restschuldversicherung im Rahmen eines Gruppenversicherungsvertrages „vermittelt“ wird. Dabei soll die Stornohaftung ihrer Dauer nach an die Laufzeit des Darlehensvertrages anknüpfen.

Zu Nummer 5 (§ 50a)

Zu § 50a

Die Bundesanstalt hat im Rahmen ihres Verbraucherschutzauftrags zum Thema Restschuldversicherung festgestellt, dass die Versicherungsunternehmen Restschuldversicherungsverträge mit zusammengekommen rund 8,2 Millionen versicherten Personen im Bestand führen. Die Untersuchung der Bundesanstalt ergab, dass die von den Versicherungsunternehmen an die Kreditinstitute geleisteten Provisionen teilweise außerordentlich hoch sind. Zwölf Kreditinstitute gaben an, 50 % der Versicherungsprämie zu erhalten. Bei zwölf weiteren Banken lag der Provisionshöchstsatz unter 50 %, bei sieben Instituten über 50 %. In wenigen Einzelfällen betrugen die Provisionen mehr als 70 %. Dabei kann sich die als Bemessungsgrundlage dienende Gesamtprämie der Restschuldversicherung aus verschiedenen einzelnen Prämien für unterschiedliche Risiken zusammensetzen. Dabei ist zu berücksichtigen, dass für rund 30 % der abgeschlossenen Darlehensverträge zusätzlich eine Restschuldversicherung abgeschlossen wird.

Die den Verbraucherinnen und Verbrauchern für die Prämie in Rechnung gestellten Kosten betragen teilweise mehr als 10 % der Darlehenssumme, u. a. in Abhängigkeit von den versicherten Risiken. Die Anzahl

der Versicherungsfälle ist jedoch gering und bewegt sich im niedrigen einstelligen Prozentbereich aller Verträge, mit denen eine Restschuldversicherung abgeschlossen wurde. Hier liegt ein gravierendes Missverhältnis zwischen abzuschließenden Risiken und der Höhe der gezahlten Prämien.

Eine Deckelung der Vergütungen für den Abschluss von Restschuldversicherungen ist daher erforderlich und angemessen. Um den Verbraucherinnen und Verbrauchern die Feststellung zu erleichtern, ob sich die ihnen ganz oder teilweise in Rechnung gestellte Provision oder Vergütung im gesetzlich vorgeschriebenen Rahmen hält, wurde mit § 50a Absatz 1 eine Deckelung bezogen auf den Darlehensbetrag beziehungsweise auf die mit der Restschuldversicherung versicherte Vertragssumme (zur Erfassung anderer Verträge) eingeführt.

Dabei wird vom Provisionsdeckel nur das versicherte Darlehen erfasst. Nicht eingerechnet in die Summe des Darlehensbetrags, von dem die Höhe der gedeckelten Abschlussprovision berechnet wird, sind die zu zahlende Prämie und die für die Gesamtsumme (vereinbarter Darlehensbetrag einschließlich der vom Darlehensnehmer zu zahlenden Prämie) des Darlehens zu zahlenden Zinsen.

Zu § 50a Absatz 1

Im Hinblick auf das Spartenentrennungsprinzip, wonach Lebensversicherungsunternehmen keine Versicherungssparten außerhalb der Lebensversicherung betreiben dürfen (etwa Versicherung gegen das Risiko „Arbeitslosigkeit“ - vgl. § 8 Absatz 4 Satz 2 VAG), handelt es sich bei der Restschuldversicherung im Einzelfall meist um ein Produkt mit mehreren Risikoträgern (Lebensversicherer und Schaden-/Unfall-Versicherer). Der Provisionsdeckel gilt für das Produkt insgesamt. Mehrere Risikoträger haben sich im Rahmen des Produktfreigabeverfahrens (auch) hinsichtlich der angemessenen Vertriebskanäle / Vertriebsstrategie und zu den von ihnen intern zu tragenden Anteilen an der Vermittlungsvergütung zu verständigen (vgl. Artikel 8, Artikel 3 Absatz 4 der DVO 2017/2358 - Delegierte Verordnung zum Produktfreigabeverfahren, § 23 Absatz 1a Satz 4 VAG).

Soweit die Todesfallabsicherung und ggf. Absicherung gegen Arbeitsunfähigkeit der Lebensversicherung zuzuordnen ist, handelt es sich um eine Risikoversicherung, die der Schaden-/Unfallversicherung vergleichbar ist, so dass insgesamt eine Orientierung an der entsprechenden Kostenquote der Schaden-/Unfallversicherung gerechtfertigt erscheint.

Die Deckelung der Abschlussprovision erfolgt bei 2,5 % des versicherten Darlehensbetrags. Die Grenze von 2,5 % des Darlehensbetrags beziehungsweise des mit der Restschuldversicherung versicherten sonstigen Geldbetrages (zur Erfassung anderer Verträge, jeweils ohne Zinsen) soll eine Umgehung des Provisionsdeckels ausschließen, die möglich erscheint, wenn nur die Prämien für sich gedeckelt würden. Denn bei der Wahl der Prämien als Bemessungsgrundlage für eine Deckelung könnten die Versicherungsunternehmen die Prämien erhöhen und so eine Deckelung umgehen. Dabei erscheint es ausgehend von den unten dargestellten Modellrechnungen angemessen, eine Begrenzung auf 2,5 % einzuführen. Im Rahmen ihrer Marktuntersuchung hatte die Bundesanstalt die befragten Versicherungsunternehmen um Modellrechnungen, ausgehend von Kreditsummen von 5.000 € und 10.000 € und monatlichen Kreditraten von 100 € und 200 €, gebeten (Musterkunden mit Alter 35 Jahre bzw. 50 Jahre, Versicherungsdauer: 60 Monate).

Den nachfolgenden Vergleichsrechnungen zur Wirkung des Provisionsdeckels wird ein fiktives Produkt zugrunde gelegt, das die Risiken Tod, Arbeitsunfähigkeit (AU) und Arbeitslosigkeit (AL) umfasst. Die Prämien des Produkts werden in der ersten Tabelle aus den Medianwerten der von den befragten Versicherungsunternehmen angegebenen Prämien der Produktteile Tod, AU und AL errechnet. Hierbei wird zur Beschreibung der bisherigen Situation eine einheitliche Vermittlungsvergütung von 40 % der Prämie unterstellt. In der zweiten Tabelle wird das Produkt aus den jeweiligen Höchstwerten der angegebenen Prämien der Produktteile Tod, AU und AL errechnet und eine einheitliche Vermittlungsvergütung von 50 % unterstellt.

Bei der Addition der drei jeweiligen Prämienhöchstwerte für die einzelnen Risiken kann zwar nicht ausgeschlossen werden, dass die fiktive Gesamtprämie höher ist als marktüblich, da für die alten Provisionen und den neuen Provisionsdeckel aber die gleichen Werte zugrunde gelegt werden, sind diese zu Vergleichszwecken gleichwohl geeignet.

Um die Wirkung des Provisionsdeckels zu illustrieren, werden bei den folgenden Vergleichsrechnungen die Auswirkungen der neuen Regelung zum Provisionsdeckel gemäß Absatz 1 im Hinblick auf Median- und Höchstwerte zugrunde gelegt (höchstens 2,5 % des Darlehensbetrages).

Vergleichsrechnung „Medianwerte“

	Prämie ges. alt	Provision alt bei 40 %	Max. Provision neu 2,5%
Erläuterung Berechnung	(1)	(2) = 40%*(1)	(3) = 2,5% Darlehensbetrag
35 J., 5.000 €, 100 € Kreditrate	484,00 €	193,60 €	125,00 €
35 J., 10.000 €, 200 € Kreditrate	970,00 €	388,00 €	250,00 €
50 J., 5.000 €, 100 € Kreditrate	636,00 €	254,40 €	125,00 €
50 J., 10.000 €, 200 € Kreditrate	1273,00 €	509,20 €	250,00 €

Vergleichsrechnung „Höchstwerte“

	Prämie ges. alt	Provision alt 50% Prämie	Maximale Provi- sion 2,5% neu
Erläuterung Berechnung	(1)	(2) = 50%*(1)	(3) = 2,5% Darlehensbetrag
35 J., 5.000 €, 100 € Kreditrate	1105,00 €	552,50 €	125,00 €
35 J., 10.000 €, 200 € Kreditrate	2188,00 €	1094,00 €	250,00 €
50 J., 5.000 €, 100 € Kreditrate	1108,00 €	554,00 €	125,00 €
50 J., 10.000 €, 200 € Kreditrate	2194,00 €	1097,00 €	250,00 €

Mit der Legaldefinition der Abschlussprovision in Satz 2 sollen alle erfolgsbezogenen entgeltlichen und sonstigen wirtschaftlichen Vorteile jeder Art erfasst werden, die von Versicherungsunternehmen an Versicherungsvermittler und Angestellte gezahlt werden.

Erfasst sind neben gezahlten Provisionen für die erfolgreiche Vermittlung eines Vertragsabschlusses wie sie für Versicherungsvertreter (vgl. §§ 84 ff., 92 Absatz 3 des Handelsgesetzbuchs) aber auch Versicherungsmakler üblich sind, insbesondere auch Bonuszahlungen, aber auch andere nicht-monetäre Anreize, wie beispielsweise Reisen, aufgrund von ausgelobten Wettbewerben oder beim Erreichen bestimmter Absatzziele. Diese sind Teil der Abschlussprovision für die Verträge, da den Bonuszahlungen ein wirtschaftlicher Wert zugrunde liegt. Dabei sind die einbezogenen Verträge nach einem sachgerechten Schlüssel zuzuordnen. Auf die zivilrechtliche Einordnung kommt es nicht an, etwa Provision im Sinne der §§ 87 ff. des Handelsgesetzbuchs, Auslobung im Sinne des § 657 des Bürgerlichen Gesetzbuchs.

Eine Abschlussprovision im Sinne der Definition liegt auch vor, soweit eine Zahlung oder ein Vorteil lediglich an das Bestehen eines Vertrages / Vertragsbestandes anknüpft, unabhängig davon, ob etwaige zusätzliche Umstände erfüllt sein müssen. Auch in einem solchen Fall wird an den Erfolg einer vorausgegangenen Vermittlungstätigkeit angeknüpft.

Satz 4 ordnet an, dass der Abschluss von mehr als einer Restschuldversicherung, die sich auf denselben Versicherungsnehmer bezieht und denselben Darlehens- oder sonstigen Geldbetrag zum Gegenstand hat unwirksam ist. Die Formulierung vermeidet Rechtsunsicherheit insbesondere bei der Über-Kreuz-Absicherung von Darlehen durch (Ehe)partner in getrennten Verträgen (Beispiel: Darlehen 100.000 Euro, aber zwei Risiko-Lebensversicherungen über 100.000 Euro). Gerade bei Immobilien-Darlehen dürfte der Abschluss von zwei derartigen Restschuldversicherungen die Regel sein, da in der Regel beide (Ehe)Partner als Gesamtschuldner haften oder füreinander bürgen und Zins und Tilgung gemeinsam erwirtschaften.

Mit Satz 5 soll erreicht werden, dass der Abschluss nur einer Restschuldversicherung anzunehmen ist, wenn der Abschluss mehrerer Verträge zur Einbindung verschiedener Risikoträger zur Absicherung verschiedener Umstände im Sinne des § 7 Nummer 34c oder mehrerer versicherter Personen aus mehreren einzelnen Verträgen erforderlich ist. Damit soll die Vervielfachung der Abschlussprovision durch Aufspaltung auf mehrere formal selbständige Verträge verhindert werden.

Zu § 50a Absatz 2

Auch wenn es sich bei den Versicherungsnehmern eines Gruppenversicherungsvertrages nicht um einen Versicherungsvermittler im Sinne des § 59 Absatz 1 VVG handelt, wird dieser gleich behandelt. Durch § 7d Satz 2 VVG ist gesetzlich anerkannt, dass auch die versicherte Person eines Gruppenversicherungsvertrages für Restschuldversicherungen die Rechte eines Versicherungsnehmers gegenüber dem Versicherungsunternehmen hat. Die einschlägigen Tätigkeiten der „Gruppenspitze“ gegenüber den versicherten Personen sind daher als Versicherungsvertriebstätigkeiten im Sinne des § 7 Nummer 34a einzuordnen. Eine etwaige Vergütung unterliegt daher im Rahmen des Anwendungsbereichs des § 50a den auch für Versicherungsvermittler geltenden Anforderungen, namentlich an die Zahlung einer Abschlussprovision.

Zu § 50a Absatz 3

Mit Absatz 3 wird geregelt, dass bei Restschuldversicherungen entweder nur eine Abschlussprovision zulässig ist oder nur eine Vergütung für sonstige Leistungen. Dies dient der Vermeidung von Umgehungsgestaltungen, bei denen etwa Leistungen, die bisher pauschal mit der Abschlussprovision abgegolten waren, nunmehr zusätzlich zur Abschlussprovision als sonstige Leistungen vergütet werden. Der Versicherer muss sich also entscheiden, ob er den RSV-Vertrieb erfolgsbezogen oder leistungsbezogen vergütet, und sich an die jeweiligen Begrenzungsvorschriften halten.

Wird eine Vergütung für sonstige Leistungen gewährt, so soll zur Wahrung der Belange der Versicherten ausdrücklich klargestellt werden, was Maxime des Handelns eines jeden ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters sein sollte: nämlich sich zu marktüblichen Preisen einzudecken. Der Begriff des ordentlichen und gewissenhaften Geschäftsleiters wurde bereits in § 53d VAG a. F. (§ 50 VAG n.F.) aufgegriffen. Der Geschäftsleiter hat dabei einen Fremdvergleich mit einem neutralen Dritten durchzuführen. Demnach muss das Entgelt in seiner Höhe dem entsprechen, was ein neutraler Dritter für eine vergleichbare Leistung erhielt. Mit der Verankerung eines qualifizierten arm's-length-Prinzips soll sowohl eine Kostenreduzierung erreicht, als auch Umgehungsmöglichkeiten vorgebeugt werden.

Es kommt jede weitere von den Parteien, dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsvermittler oder sonstigen Unternehmen frei vereinbarte Leistung in Betracht, insbesondere solche Leistungen, wie sie in § 43 Absatz 2 und 3 der Versicherungsunternehmens-Rechnungslegungsverordnung (RechVersV) den Abschluss- und Verwaltungsaufwendungen zugeordnet werden, wie etwa eine Zusatzprovision für die Policenaufbereitung, Werbemaßnahmen oder der Beitragseinzug. Hier soll Vorsorge getroffen werden, dass die Versicherungsunternehmen und -vermittler nicht zur Umgehung einer Deckelung der Abschlussprovision „beliebig“ neue Dienstleistungen bestimmen, deren Vergütung den Deckel für die Abschlussprovisionen im Ergebnis leer laufen ließe. Eine „Inanspruchnahme“ von Leistungen im Sinne des Satzes liegt auch dann vor, wenn es sich bei dem Versicherungsvermittler um einen Versicherungsmakler handelt, der die entsprechenden Leistungen zivilrechtlich für den Versicherungsnehmer und nicht das Versicherungsunternehmen erbringt, etwa bei einer an den Versicherungsmakler geleisteten Bestandspflegeprovision.

Die Regelung setzt voraus, dass das Unternehmen den Wert der erbrachten Dienstleistungen, würde es diese selbst erbringen, bemessen kann und sichergestellt ist, dass ein Parallelaufwand nicht entstehen kann. Hierbei hat sich das Unternehmen einer kaufmännisch anerkannten nachvollziehbaren Methode zu bedienen. Diese Methode muss sich an den allgemeinen Grundsätzen orientieren, die für die Kostenverteilung innerhalb des Unternehmens bzw. der Unternehmensgruppe zum Tragen kommen und vom Wirtschaftsprüfer in die jährliche Prüfung einbezogen werden. Soweit im Hinblick auf die übertragenen Dienstleistungen einschlägig, hat eine Anlehnung an den Ausweis für die Aufwendungen für den Versicherungsbetrieb für eigene Rechnung nach Maßgabe des § 43 der RechVersV aus vorangegangenen Geschäftsjahren zu erfolgen. Dabei sind solche Fixkosten in Abzug zu bringen, die durch die Übertragung der Dienstleistung unberührt bleiben.

Bei der Bewertung der Aufwandsersparnis ist darüber hinaus ein aus der Übertragung nebst Betreuung und Überwachung der Dienstleistung sich ergebender Aufwand für das Unternehmen zu berücksichtigen. Das Unternehmen hat also auch die im Zusammenhang mit der Übertragung der Dienstleistung bei ihm entstehenden Aufwände, insbesondere aus einzurichtenden Prozessen anlässlich der Übertragung der Dienstleistung sowie in der Folgezeit, regelmäßig zu bestimmen und zu bewerten. Der Wert dieses ansonsten nicht entstandenen „Komplementäraufwandes“ ist vom Wert der ersparten Aufwendungen abzuziehen.

Das Unternehmen hat die Bewertung in transparenter Weise und in einer Granularität im Einklang mit der allgemein zur Anwendung kommenden Kostenverteilungsmethode nach Maßgabe der jeweils in Frage stehenden Dienstleistungsaufwände zu dokumentieren und dabei insbesondere die Wahl der Methode/n zur Bemessung des Wertes der jeweils erbrachten Dienstleistungen im Einzelnen und des Wertes des aus der Übertragung der Dienstleistung sich ergebenden Aufwandes zu begründen.

Das Vorhalten solcher Prozesse ist Teil der ordnungsgemäßen Geschäftsorganisation (vgl. § 23 VAG) und fließt in das aufsichtliche Überprüfungsverfahren ein (vgl. § 294 Absatz 5 VAG).

Die Bundesanstalt kann zur Überwachung, ob die Vorgaben beachtet werden, insbesondere von der Befugnis gemäß § 306 Absatz 1 Nummer 3 Gebrauch machen und einen Wirtschaftsprüfer mit der Prüfung beauftragen.

Zu § 50a Absatz 4

Die Regelung ordnet an, dass die Entgeltregelungen zur Abschlussprovision in der Restschuldversicherung auch dann gelten, wenn ein Versicherungsunternehmen einen angestellten Außendienst unterhält. Die Regelung des Satz 3 dient dazu, eine Umgehung zu vermeiden.

Zu Nummer 6 (§ 62)

Die Anpassung des § 62 Absatz 1 Satz 2 Nummer 3 gewährleistet, dass die Vorgaben zur Vertriebsvergütung, die insbesondere der Vermeidung von Fehlanreizen dienen, auch für EU-/EWR-Versicherer gelten, die grenzüberschreitend im Inland tätig sind. Diese Gleichbehandlung dient zum einen dem Schutz der Belange der Versicherten, zum anderen der Vermeidung von Umgehungsmöglichkeiten, z. B. durch gruppeninterne Verlagerung des Vertriebs auf ein Versicherungsunternehmen mit Sitz in einem anderen Mitgliedstaat der EU oder Vertragsstaat des EWR. Zugleich ist gewährleistet, dass inländische Versicherungsunternehmen gegenüber ausländischen Konkurrenten nicht einseitig durch die neuen Vorgaben belastet werden.

Die Geltung der neuen Vorgaben ist mit den Bestimmungen zum Europäischen Pass der Solvency II – Richtlinie (2009/138/EG) vereinbar. Insbesondere handelt es sich nicht um Vorgaben zur Finanzaufsicht, für die allein der Herkunftsstaat zuständig wäre (vgl. Artikel 30 Absätze 1 und 2 der Solvency II – Richtlinie).

Änderung der Gewerbeordnung

Zu Nummer 1 (§ 34d Absatz 1)

Die Ergänzung sichert, dass die § 50a VAG nicht nur auf die Versicherungsunternehmen Anwendung finden, sondern auch auf Versicherungsvermittler, namentlich im Rahmen von „Vermittlerketten“, in denen der Versicherungsvermittler, der gegenüber dem Versicherungsunternehmen auftritt, seinerseits Untervermittler beauftragt.

Die entsprechende Geltung erfasst insbesondere auch Versicherungsvermittler im Sinne des § 34d Absatz 7 Satz 1 Nummer 2 mit Sitz in einem anderen Mitgliedstaat der Europäischen Union oder Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum, die grenzüberschreitend im Inland tätig sind, sei es durch eine Niederlassung oder im grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehr. Es handelt sich insoweit um eine zulässige Vorschrift zum Schutz des Allgemeininteresses (vgl. Begründung zu § 62 VAG, Artikel 1 Nummer 6).

Hiermit werden gleiche Wettbewerbsbedingungen für inländische Versicherungsvermittler und solche aus dem EU-/EWR-Ausland gewährleistet und eine Inländerbenachteiligung vermieden. Somit werden alle Versicherungsvermittler erfasst, auch die grenzüberschreitend Tätigen. Es handelt sich dabei um Vorschriften zum Schutz des Allgemeininteresses im Sinne des Artikels 11 der IDD, die in geeigneter Weise zu veröffentlichen sind.

Finanzielle Auswirkungen

Der zusätzliche Erfüllungsaufwand für die Wirtschaft beträgt einmalig 0,75 Mio. Euro und wiederkehrend 0,37 Mio. Euro.

Inkrafttreten

1. Januar 2022