

# Interne Mitteilung



Von  
Bundesgremium der Versicherungsagenten

An:  
BSH

Bundesgremium der Versicherungsagenten  
Wirtschaftskammer Österreich  
Wiedner Hauptstraße 63 | 1045 Wien  
T 05 90 900-3721 | F 05 90 900-3013  
E [sinan.ibili@wko.at](mailto:sinan.ibili@wko.at)  
W <http://www.dieversicherungsagenten.at>

Ihr Zeichen, Ihre Nachricht vom

Unser Zeichen, Sacharbeiter  
H 20/23/IBSI/Le  
Sinan Ibili, MSc

Durchwahl  
3721

Datum  
14.06.2023

## Stellungnahme zu den Vorschlägen der Kommission vom 24.5.2023 zum Schutz von Kleinanlegern

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Übermittlung des Richtlinienvorschlages der EU-Kommission, den sie im Zuge ihrer sog. Kleinanlegerstrategie (Retail Investment Strategy - RIS) am 24.5.2023 vorgelegt hat. Dieser sieht zwar kein vollumfängliches Provisionsverbot vor, dennoch kommt es in Teilbereichen zu Einschränkungen betreffend Versicherungsanlageprodukten („Insurance-based Investment Products“ - IBIPs). Deshalb nehmen wir wie folgt Stellung:

### Kurzposition:

- Nach unserer Ersteinschätzung sind die Versicherungsagenten **als abhängige Vermittler von einem Provisionsverbot nicht betroffen**, dennoch positionieren wir uns klar **gegen die Einführung eines (schrittweisen) Provisionsverbots**.
- Durch ein EU-weites Verbot von Provisionsvergütungen würde der kleinstrukturierten, familiengeführten und preisgebundenen Branche die **wirtschaftliche Existenzgrundlage entzogen** werden. Dieses Provisionsverbot ist wirtschaftspolitisch bedenklich und sowohl den Interessen der Kleinanleger als auch den **Zielen der Kapitalmarktunion abträglich**. Daher sollte die provisionsbasierende Beratung beibehalten werden.
- Laut WKO Mitgliederstatistik 2022 gibt es im BG Versicherungsagenten 9.894 aktive Fachgruppenmitglieder, darüber hinaus ist die gesamte Versicherungsvermittlerschaft und der Versicherungssektor betroffen. Weiters gehören laut Statistik 4.005 aktive Fachgruppenmitglieder zum FV Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, 6.123 Fachgruppenmitglieder zum FV Finanzdienstleister und 219 Fachgruppenmitglieder zum FV Versicherungsunternehmen. Insbesondere die Versicherungsvermittlerschaft ist kleinstrukturiert und familiengeführt. Dadurch ist die **gesamte Versicherungsvertriebsschiene in Gefahr**.

Bekräftigt wird unsere Position durch die nachfolgenden umfangreicheren Ausführungen samt Erläuterungen:

**Die derzeit bereits bestehenden rechtlichen Vorgaben und Regelungen der „Insurance Distribution Directive“ (IDD - Versicherungsvertriebsrichtlinie) sind vollkommen ausreichend. Bevor weitere Vorschriften bzw. eine Überarbeitung der IDD in Betracht gezogen wird, sollten die existierenden Normen einer ganzheitlichen Evaluierung unterzogen werden.**

Die Veröffentlichung der Versicherungsvertriebsrichtlinie führte zu einer signifikanten Verschärfung der Vorschriften für alle Akteure im Bereich des Versicherungsvertriebs. Die Richtlinie trug zur Steigerung der Transparenz bei und etablierte einen rechtlichen Rahmen, der eine höhere Qualität der Beratung durch die Einführung von Weiterbildungs- und Beratungsverpflichtungen für Versicherungsvermittler sowie anderen Maßnahmen gewährleistet.

Angesichts der langwierigen Prozesse in den Mitgliedstaaten betreffend die Umsetzung der IDD in nationale Normen, gab es nur begrenzt Zeit, um deren Auswirkungen zu beobachten und diese einer seriösen Bewertung zu unterziehen. Zusätzlich erschwert wurde dies durch die Covid-19-Pandemie und ihrer erheblichen wirtschaftlichen Folgen. Auch die Europäische Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) hat dies in ihrem „Report on the application of the IDD“ (31.1.2023) bestätigt:

*„Die Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) ist seit dem 1. Oktober 2018 in Kraft, aber in einigen Fällen erfolgte die Umsetzung der Richtlinie erst im Laufe des vergangenen Jahres. Angesichts des kurzen Anwendungszeitraums der IDD und der Tatsache, dass die Auswirkungen von Gesetzesänderungen Zeit brauchen, ist es noch zu früh, um belastbare Schlussfolgerungen über die Anwendung der IDD zu ziehen, insbesondere in Bezug auf Mitgliedstaaten, in denen sich die Anwendung verzögert hat (Anmerkung: Spanien implementierte die IDD erst im Februar 2020). Darüber hinaus gibt es eine Reihe anderer Faktoren, wie COVID-19 und Digitalisierung, die den Markt beeinflussen haben, so dass es schwierig ist die Auswirkungen der IDD von anderen Faktoren zu unterscheiden. Es wird daher wichtig sein, die Anwendung der IDD zu einem späteren Zeitpunkt neu zu bewerten, bevor größere Änderungen am Rechtsrahmen vorgeschlagen werden.“*

**Durch die existierenden Regelungen der IDD sind Verbraucher bereits ausreichend geschützt. Die vorgeschlagenen Regelungen, die partielle Provisionsverbote beinhalten, sind entschieden abzulehnen und nicht mit EU-Recht vereinbar.**

Folgende Argumente und EU-rechtliche Bedenken ergeben sich laut Europarechtsexperten, Univ.-Prof. Dr. Thomas Jäger von der Uni Wien diesbezüglich (vgl. Jäger/Potocnik-Manzouri, Verbote von Versicherungsmaklerprovisionen im EU-Binnenmarkt, Verlag Jan Sramek, 2022):

- Alle Rechtsakte, die von der EU erlassen werden, sollen dazu dienen, die Grundfreiheiten der EU zu verwirklichen. Der Gesetzgeber verfügt über einen gewissen Spielraum bei seinen Entscheidungen. Dieser Spielraum findet seine Grenzen, wenn die Entwicklung des Binnenmarkts vernachlässigt wird oder unsachgemäße Regelungen getroffen werden. Ein Provisionsverbot verstößt folglich gegen die Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit. Obwohl dieser Eingriff durch den Verbraucherschutz gerechtfertigt werden kann, ist er nicht angemessen, da der Verbraucherschutz auch durch mildere Maßnahmen gewährleistet werden kann.
- Bei der Ausübung seiner Befugnisse unterliegt der EU-Gesetzgeber strengeren Kompetenzausübungsschranken (Subsidiaritätsprinzip). Gemäß diesem Prinzip sollte ein Rechtsakt nur auf EU-Ebene erlassen werden, wenn das Ziel nicht von den Mitgliedstaaten selbst erreicht werden kann. Voraussetzung dafür ist, dass es eine Regelungslücke gibt. Angesichts der Tatsache, dass die IDD nun in allen EU-Mitgliedstaaten umgesetzt wurde, ist davon auszugehen, dass keine solche Regelungslücke besteht.

- Viele Versicherungsunternehmen nutzen Versicherungsvermittler, um Versicherungsmärkte in anderen EU-Mitgliedstaaten zu erschließen. Wenn ein Provisionsverbot eingeführt würde, könnte dies zu einer Rückkehr zu nationalen Märkten führen, was dem Ziel eines freien Binnenmarkts entgegenwirken würde (Fragmentierung des Binnenmarkts).

**Eine schrittweise Einführung eines Provisionsverbotes würde die Existenzen der Versicherungsvermittler gefährden:**

Die selbst initiierte Studie der EU-Kommission „study on disclosures, inducements and suitability“ hat ergeben, dass Verbote und/oder starke Einschränkungen von Provisionen zu mehr „execution only sales“ oder Plattformverkäufen geführt haben, nicht jedoch zu mehr Honorarberatungen.

Laut der KPMG Deutschland-Studie „the future of advice“ sind 74 % gar nicht bereit, für die Beratung ein Honorar zu zahlen (siehe [https://hub.kpmg.de/the-future-of-advice?utm\\_campaign=FS%20-%20Studie%20-%20Zukunft%20der%20Beratung&utm\\_source=AEM](https://hub.kpmg.de/the-future-of-advice?utm_campaign=FS%20-%20Studie%20-%20Zukunft%20der%20Beratung&utm_source=AEM)).

Ergänzend kann Australien als Nicht-EU-Land angeführt werden, in dem es nach Einführung eines Provisionsverbots zu einen Wegfall von ca. 15 % der Vermittler:innen gekommen ist (siehe <https://www.oliverwyman.com/our-expertise/insights/2021/jan/future-of-financial-advice.html>).

**Durch das Verbot von Provisionsvergütungen besteht die Gefahr einer „Beratungslücke“:**

Ein EU-weites Verbot von Provisionsvergütungen in Ländern, in denen das Provisionsmodell vorherrscht, birgt das Risiko, dass genau die Gruppen von Verbrauchern, die am meisten von der Beratung profitieren würden, vom Zugang zu dieser Beratung ausgeschlossen werden. Diese Gruppe von Kunden ist weniger digital und finanziell gebildet, weniger wohlhabend und letztlich finanziell gefährdeter. Nur durch die Bereitstellung des provisionsbasierten Modells konnte dieser Gruppe bisher der Zugang zu Beratung ermöglicht werden.

**Besonders in Zeiten einer Rekordinflation ist der soziale Wert der provisionsbasierten Beratung hervorzuheben:**

Provisionsbasierte Beratung ist für Kleinanleger mit keinen Vorabkosten verbunden, da der Berater zumindest teilweise durch Provisionen des Produktherstellers vergütet wird. Auf diese Weise werden durch die Provisionen die Kosten der Beratung auf alle Kleinanleger verteilt, was den weniger wohlhabenden Anlegern zugutekommt. Diese soziale Komponente des provisionsbasierten Modells ist besonders unter Berücksichtigung der derzeitigen Teuerungsrate hervorzuheben. Laut dem Bericht der FMA zur Lage der österreichischen Versicherungswirtschaft 2022 wurden die Inflationsprognosen für 2023 deutlich nach oben revidiert, womit die Inflation als Risikofaktor derzeit an Bedeutung gewinnt. Weiters birgt dieser Faktor laut dem FMA-Bericht vielfältige Auswirkungen für den Versicherungssektor, so z.B. inflationsbedingte Stornos, zu geringe Reserven für die Verpflichtungen oder vom Blickwinkel der Konsumenten aus gesehen die Gefahr einer Unterversicherung.

**Ein EU-weites Verbot von Provisionen könnte den Markt auf Kosten der Verbraucher stören:**

In jedem Fall wird eine Provision nur beim Kauf eines Versicherungsprodukts erhoben. Somit wird den Verbrauchern ermöglicht, sich umzuschauen und sich mehrfach beraten zu lassen, ohne dass ihnen eine Gebühr berechnet wird, bis sie ein Produkt kaufen. Wenn die Zahlung von Provisionen verboten wird, könnten Verbraucher möglicherweise nicht bereit oder finanziell nicht in der Lage sein, ein Honorar für die Beratung zu zahlen und infolgedessen auf unregulierte Märkte ausweichen. Diese Zuwendung zu unregulierten Informationsquellen, wie z.B. den

sozialen Medien, setzt Verbraucher einem erhöhten Risiko an Betrügereien oder risikoreichen Investitionen aus.

**Die Qualität der Beratung hängt nicht von der Form der Vergütung ab:**

Durch die MiFID und die Richtlinie über den Versicherungsvertrieb (IDD) bestehen schon gegenwärtig strenge und umfassende Sicherheitsvorkehrungen in allen Phasen des Lebenszyklus eines Produkts, von der Entwicklung bis zum Vertrieb. Weiters ist in diesem Zusammenhang unter anderem auf die Aufsichts- und Lenkungsanforderungen, den Geeignetheitstest, die Regeln über professionelle Beratung oder die Offenlegung von Kosten und Interessenkonflikten, hinzuweisen. Mit Blick auf die Zukunft ist es wesentlich, die kombinierten Auswirkungen der robusten und ausgewogenen Vorschriften zu erkennen und die Durchsetzung dieser auf nationaler Ebene weiter zu überwachen. Wichtig ist, dass Finanzberater, Unternehmen und Versicherer bestrebt sind, die Bedürfnisse und hohen Erwartungen ihrer Kunden in einem hart umkämpften Markt zu erfüllen.

Freundliche Grüße

BUNDESGREMIUM DER VERSICHERUNGSAGENTEN



KommR Horst Grandits  
Obmann



Sinan Ibili, MSc  
Geschäftsführer