

Stellungnahme

zur Deckelung der Abschlussprovision bei Restkreditversicherungen

Unsere Zeichen

AZ DK: 763-VVM-RSV

AZ DSGVO: 7035

Kontakt: Janke Zeelen

Telefon: +49 30 20225- 5364

Telefax: +49 30 20225- 5345

E-Mail: janke.zeelen@dsgv.de

Berlin, 23.03.2021

Federführer:

Deutscher Sparkassen- und Giroverband e. V.
Charlottenstraße 47 | 10117 Berlin

Telefon: +49 30 20225-0

Telefax: +49 30 20225-250

www.die-deutsche-kreditwirtschaft.de

Vorbemerkung

Eine Restschuld- oder Restkreditversicherung (im Folgenden: Restkreditversicherung) bietet dem Kreditnehmer die Möglichkeit, sich gegen unerwartete Probleme bei der Rückzahlung von Krediten abzusichern. Treten allgemeine Lebensrisiken wie Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit ein, übernimmt die Versicherung die restlichen Kreditraten während dieser Zeit. Im Todesfall trägt die Restkreditversicherung die gesamte Restschuld und hilft dabei, diese ohnehin belastende Situation finanziell unbeschadet zu überstehen. Sie bildet damit einen wichtigen Schutz des Kreditnehmers und seiner Familie gegen Überschuldung.

Kein Regelungsbedürfnis

Insgesamt besteht nach Ansicht der Deutschen Kreditwirtschaft kein Regelungsbedürfnis eines Provisionsdeckels bei Restkreditversicherungen. Vielmehr sehen wir hierin einen gravierenden ordnungspolitischen Eingriff, der in keiner Weise durch ein Marktversagen begründet werden könnte.

Das Vorliegen von Marktversagen ist empirisch nicht belegt. Zwar impliziert die BaFin in ihren Marktuntersuchungen (2017 und 2019), dass die Beiträge für die Restkreditversicherung zu hoch seien, dies jedoch ohne einen Vergleich mit solitären Versicherungen mit vergleichbarem Deckungsumfang vorzunehmen. Vielmehr sind Restkreditversicherungen weder teurer als solitäre Versicherungen, noch bieten sie weniger Versicherungsschutz. Folglich liegt kein Marktversagen vor.

Darüber hinaus ist ein bloßer Verweis auf die Höhe der Vergütungen nicht ausreichend. Vielmehr müssen die insgesamt einkalkulierten Kosten verglichen werden. So fallen in der Restkreditversicherung zwar die reinen Abschlusskosten höher aus als bei solitären Versicherungslösungen, dafür liegen jedoch die Verwaltungskosten der Versicherer weit unter dem Marktdurchschnitt, da ein Großteil der Verwaltung der Restkreditversicherungen von den Kreditinstituten übernommen wird.

In ihrer Marktuntersuchung vom 21. Juni 2017 stellte die BaFin fest, „dass von 34 befragten Instituten 24 eine Vergütung von unter 50 % der Versicherungsprämie erhalten. Lediglich bei 7 Instituten lag der Prozentsatz über 50 % und erreicht vereinzelt 70 %“. Soweit die BaFin in diesem Bericht über „teilweise außerordentlich hohe Provisionen“ berichtet, wäre ggf. ein aufsichtsbehördliches Handeln im Einzelfall notwendig, nicht aber ein so weitgehender Eingriff wie eine gesetzliche Deckelung der Provisionszahlungen für das Produkt insgesamt. Nach dem Konzept des europäischen Rechts und auch des deutschen Aufsichtsrechts würde ein Missstand bei der BaFin die Verpflichtung auslösen, individuell gegen den jeweils einzelnen Versicherer vorzugehen. Dieses individuelle Vorgehen ist konzeptionell in § 48a VAG in Verbindung mit der Missstandsaufsicht nach § 298 Abs. 1 VAG angelegt. Die BaFin wäre nach diesen Normen aufgerufen, einem solchen Vertriebsmissstand im Einzelfall entgegenzuwirken.

Abschlussprovision muss bedarfsgerechte Beratung gewährleisten

Den Instituten entstehen für die Vermittlung von Restkreditversicherungen Kosten in einem relevanten mittleren zweistelligen Prozentsatz der Versicherungsprämie. Mit der Restkreditversicherung können je nach Angebot sehr unterschiedliche Risiken abgesichert werden, nämlich Arbeitsunfähigkeit, Arbeitslosigkeit, gescheiterte Selbstständigkeit, Berufsunfähigkeit, Kurzarbeit, Scheidung und Todesfall. Hierdurch entsteht im Rahmen der Bedarfsanalyse ein deutlich höherer Beratungsaufwand als bei vielen anderen Versicherungsprodukten. Der Beratungsaufwand korreliert mit der Zahl der angebotenen abzusichernden Risiken. So sind dem Kunden z. B. auch Leistungen der gesetzlichen Sozialversicherung darzulegen, damit dieser seinen individuellen Bedarf beurteilen kann. Die Beratung erfolgt ausschließlich durch das Kreditinstitut, i. d. R. durch einen Kreditberater, der teilweise keine anderen Versicherungsprodukte berät. Somit sind die jeweiligen Bankmitarbeiter intensiv zu schulen (mind. 15 Stunden pro Jahr) und für diese Schulung freizustellen.

Um eine für den Kunden optimale Absicherung zu erreichen, ist eine enge Verbindung der Versicherung mit den Kreditdaten notwendig. Das impliziert hohe technische Aufwände (erforderliche Tiefenintegration), die ganz oder teilweise vom Kreditinstitut getragen werden.

Das Kreditinstitut übernimmt im Rahmen des Vertragsabschlussprozesses die vollständige Kundendokumentation einschließlich des Drucks aller Dokumente.

Das Kreditinstitut betreut Prozesse (Verwaltungstätigkeiten) bei Vertragsabschluss und während der Vertragslaufzeit, die es bei anderen Versicherungsprodukten nicht übernimmt, da für diese üblicherweise die Versicherungen selbst verantwortlich sind. Das sind u. a. der Verwaltungsaufwand für Vermittler/Drittvertriebe (Betrieb von IT-Schnittstellen, Provisionsabrechnungen), Aufwand für Marketing (Broschüren, Flyer, etc.), vollständiges Beitragsinkasso und Weiterleitung an den Versicherer, Vertragsdokumentation und Archivierung, Unterstützung des Kunden bei Vertragsänderung, Entgegennahme/Bearbeitung von Widerrufen oder Kündigungen einschließlich der Verbuchung der Leistungen, Unterstützung des Kunden im Leistungsfall (insbesondere für Todesfälle im Rahmen der Nachlassbearbeitung durch das Kreditinstitut), Verbuchen von Leistungen, Betreiben eines Beschwerdemanagements, Bearbeitung von Kundenbeschwerden und regelmäßige Auswertungen.

Ferner wird auch die kostenintensive technische Implementierung (IT-Tätigkeiten) in den Beratungsprozess (Vertriebsfrontend- und Backendsysteme) und die Pflege und Verwaltung der Formulare für den Versicherer (Antrag, Versicherungsbedingungen, Produktinformationsblätter) vom Kreditinstitut übernommen.

Gemessen an den tatsächlichen Beratungsleistungen und Aufwänden der Kreditinstitute werden Darlehensnehmer – entgegen den Ausführungen in der Formulierungshilfe – beim Verkauf von Restkreditversicherungen nicht „systematisch benachteiligt“.

Sinnvolle Ausgestaltung des Provisionsdeckels zur Vermeidung von Fehlanreizen in der Beratung

Der vorgeschlagene pauschale Provisionsdeckel von 2,5 % des abgesicherten Darlehensbetrages schafft ggf. Anreize, nur noch einzelne Risiken mit geringerem Beratungsaufwand zur Ausschöpfung des Provisionsdeckels zu verkaufen. Er schafft damit gerade erst Fehlanreize, anstatt eine qualitativ hochwertige Beratung möglichst aller Risiken des Kreditnehmers zu fördern. So besteht die Gefahr, dass wesentliche Risikoabsicherungen wie der Schutz gegen Arbeitslosigkeit, welcher im Markt ausschließlich von Restkreditversicherern angeboten wird, verschwinden und folglich sowohl für den Kreditnehmer ein unerlässlicher Schutz – der sich gerade in der Corona-Pandemie bewährt hat – entfällt als auch aus volkswirtschaftlichen Aspekten ein Schaden entsteht. Die Höhe der insgesamt zulässigen Provision sollte sich deshalb am individuellen Absicherungsumfang und dem tatsächlichen Beratungsumfang orientieren, um Fehlanreize bei der Beratung zu vermeiden. Für jedes Risiko ist entsprechend den Regelungen des VVG eine eigene Beratung zu erbringen. Beispielsweise muss in der Beratung zum Schutz vor Arbeitslosigkeit auf die sozialversicherungsrechtliche Situation des Kreditnehmers und die Eignung für die Absicherung eingegangen werden. Diese Beratungsleistung zu den verschiedenen Risikoabdeckungen wird in der Formulierungshilfe vom Februar 2021 nicht berücksichtigt.

Aus Sicht der Deutschen Kreditwirtschaft wäre daher folgende Regelung angemessen:

Ausgehend von einer Basisprovision in Höhe von 4 % des Gesamtbetrages des Darlehens sollte pro zusätzlich versichertem Risiko 1 % Provision – in Summe jedoch höchstens 6 % Gesamtabschlussprovision – vergütet werden dürfen.

Hierdurch würde eine Vergütung sichergestellt, die sich am tatsächlichen Absicherungsumfang und (Beratungs-)Aufwand orientiert und einen solchen gewährleistet.

Um den Verbraucherinnen und Verbrauchern einen jeweils maßgeschneiderten Versicherungsschutz gewährleisten zu können, sollte die Basisprovision jeweils für das erste versicherte Risiko gewährt und nicht beispielsweise die Todesfallabsicherung als Basis vorausgesetzt werden. Insbesondere auch die aktuelle Covid-19-Pandemie hat gezeigt, dass die Absicherung von Arbeitslosigkeit und/oder auch Kurzarbeit durchaus eine sinnvolle Basisabsicherung darstellen.

Ein gestaffelter Provisionsdeckel in Abhängigkeit der versicherten Risiken führt – anders als teilweise behauptet wird – nicht zu unangemessenen Fehlanreizen im Rahmen der Beratung. Eventuellen Vertriebsmissständen sollte die BaFin im Einzelfall im Rahmen ihrer Aufsichtstätigkeit entgegenzutreten. Die im Einzelfall eventuell höher ausfallende Vergütung geht somit mit einem adäquaten Nutzen in Form eines verbesserten Versicherungsschutzes einher.

Anknüpfungspunkt des Provisionsdeckels muss der gesamte für den Kunden finanzierte Betrag sein

Indem die Formulierungshilfe als Anknüpfungspunkt für die Begrenzung und damit Berechnung der Abschlussprovision auf den „durch die Restschuldversicherung abgesicherten Darlehensbetrag“ abstellt, wird von der Branche eine kostenintensive Umstellung der Systeme verlangt, denn bisher wurde die Provision durch die Anbieter – wie bei Versicherungsprodukten üblich – auf der Basis der Versicherungsprämie berechnet. Entgegen der vorgeschlagenen Berechnungsmethode sollten die zu zahlende Versicherungsprämie und die zu zahlenden Zinsen in die Summe des Darlehensbetrages eingerechnet werden (sog. Bruttodarlehensbetrag). Der Bruttodarlehensbetrag als Basis für die Provisionsberechnung ist sachgerecht, da die Versicherer in der Regel nur die Versicherungssumme kennen und im Versicherungsfall nicht nur die Tilgungsleistungen des Kunden übernehmen, sondern vielmehr die monatlichen Raten einschließlich Zinsen leisten. Streng genommen ist der versicherte Darlehensbetrag daher nicht der Nettodarlehensbetrag, sondern der Gesamtbetrag. Dies sollte im Referentenentwurf ausdrücklich geregelt werden.

Zusätzliche Bestandsprovision

Über die Abschlussprovision hinaus benötigen die Kreditinstitute eine Bestandsprovision/-vergütung, für eine angemessene Entlohnung der Bestandspflege während der Laufzeit, zu der u. a. die Beratung und Durchführung von Vertragsanpassungen, die Entgegennahme/Bearbeitung von Widerrufen oder Kündigungen und Unterstützung des Kunden im Leistungsfall zählen. Diese Leistungen werden üblicherweise von den Mitarbeitern der Kreditinstitute erbracht (und nicht vom Versicherer). Unter Berücksichtigung des qualifizierten „arm´s-length“-Prinzips muss auch bei Restkreditversicherungen eine zusätzliche Vergütung der übertragenen laufenden Betreuung der Kunden neben einer Abschlussprovision zulässig sein. Eine Ungleichbehandlung der Restkreditversicherung im Vergleich zu anderen Versicherungen entbehrt jeglicher sachlichen Grundlage.

§ 50a Abs. 3 VAG-neu sollte daher ersatzlos gestrichen werden.

Umsetzungsfrist

Die Vergütungsvereinbarungen zwischen den Versicherungsunternehmen und den Vermittlern müssten im Falle einer derartigen gesetzlichen Regelung insgesamt angepasst werden, diese umfangreiche Anpassung benötigt einige Zeit.

Für die Umsetzung sollte unbedingt eine ausreichende Übergangsfrist von mindestens 18 Monaten, besser noch 24 Monaten, ab Inkrafttreten vorgesehen werden. Dies begründet sich auch darin, dass zur Umsetzung der gesetzlichen Vorgaben sowohl das Produkt als auch die Prozesse zur Restkreditversicherung auf der Bank- und Versicherungsseite umfassend angepasst werden müssen. Dies sind insbesondere Anpassungen der IT- und Finance-Systeme auf Seiten des Kreditinstituts und der Versicherung (z. B. Überarbeitung der Produkt- und Vertragsgestaltung, Anpassung der Tariflogik und Austausch der Tariftabellen, Modifikation der Provisionierungs-Prozesse), Verhandlung und Abschluss neuer Vertriebsvereinbarungen zwischen Kreditinstitut und Versicherung sowie Überarbeitung der Vertriebsvereinbarungen mit Kooperationspartnern bzw. Vermittlern und Handelsvertreterorganisationen.