

Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft

7

Herausgegeben vom Institut für Versicherungswirtschaft
an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

Editor: Prof. Dr. Thomas Köhne

Arbeitspapier

Markus Engelhorn

**Regulierung der Vermittlervergütung im Versicherungsvertrieb –
Status quo in ausgewählten europäischen Ländern**

2014



Zitiervorschlag:

Engelhorn, Markus: Regulierung der Vermittlervergütung im Versicherungsvertrieb – Status quo in ausgewählten europäischen Ländern, herausgegeben vom Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Nr. 7, Berlin, 2014.

ISSN: 2190-782X

Herausgeber:

Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
Campus Lichtenberg, Haus 5
Alt-Friedrichsfelde 60
10315 Berlin
www.ivw-berlin.de

Editor:

Prof. Dr. Thomas Köhne
email: koehne@ivw-berlin.de
Tel.: 030 30877-2318

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	III
1 Einleitung.....	1
2 Aktuelle EU-Reformvorhaben zur Regulierung der Vermittlervergütung.....	3
2.1 Die Insurance Mediation Directive 2 (IMD2)	3
2.1.1 Offenlegungspflichten und Courtageverbot im IMD2-Kommissionsentwurf.....	3
2.1.2 Offenlegungspflichten und Courtageverbot im IMD2-Parlamentsentwurf.....	4
2.2 Die Markets in Financial Instruments Directive 2 (MiFID2) und die Verordnung über Basisinformationsblätter für Kleinanleger (PRIIP)	5
2.3 Regelungen zur Vertriebsvergütung	7
3 Status quo der Vertriebswege-Nutzung und Regulierung der Vertriebsvergütung in ausgewählten europäischen Ländern	8
3.1 Dänemark.....	8
3.2 Finnland	9
3.3 Norwegen.....	9
3.4 Schweden.....	10
3.5 Niederlande.....	11
3.6 Vereinigtes Königreich Großbritannien	12
3.7 Frankreich	13
3.8 Italien	14
3.9 Österreich.....	15
3.10 Schweiz.....	15
4 Fazit	19
Literaturverzeichnis	21
Internetverzeichnis.....	23

Abkürzungsverzeichnis

AIM	-	Act no 41 on Insurance Mediation (Norwegen) idF v 1.1.2006
CAP	-	Codice delle assicurazioni private (Italien), idF v 1.5.2014
CDA	-	Codes des assurances (Frankreich) idF v 30.5.2014
CIMA	-	Consolidated Insurance Mediation Act (Dänemark), idF v 1.2.2009
DVD		Dienstverlehnungsdocument
EIOPA		European Insurance and Occupational Pensions Authority
FFFS	-	Finansinspektionen's Regulations and General Guidelines governing insurance mediation (FFFS 2005:11) (Schweden) idF v 1.11.2007
FIMA	-	Finnish Insurance Mediation Act 570/2005 idF v 26.5.2014
MaklerG	-	Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der Makler (Maklergesetz - MaklerG) (Österreich) idF v 4.3.2014, BGBl. Nr. 262/1996
MiFID2	-	Markets in Financial Instruments Directive 2 Legislative Entschließung des Europäischen Parlaments vom 15. April 2014 zu dem Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates (Neufassung), idF v 15.4.2014
IMD1	-	Insurance Mediation Directive 1 Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung idF v 15.1.2003, Amtsblatt Nr. L 009 S. 0003 - 0010
IMD2 E-EK	-	Insurance Mediation Directive 2 (Kommissionsentwurf) Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (Neufassung), idF v 3.7.2012
IMD2 E-EP	-	Insurance Mediation Directive 2 (Parlamentsentwurf) Abänderungen des Europäischen Parlaments vom 26. Februar 2014 zu dem Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (Neufassung), idF v 26.2.2014
PRIPs	-	Packaged Retail Investment Products
PRIIPs		Packaged Retail and Insurance-based Investment Products
RDR	-	Retail Distribution Review
RIM	-	Regulations no. 1421 on Insurance Mediation (Norwegen) idF v 1.1.2006
VAG	-	Versicherungsaufsichtsgesetz
VVG	-	Versicherungsvertragsgesetz

1 Einleitung

Die Finanzkrise zog nicht nur eine Diskussion über die Beratungspraxis von Banken und deren Produkttransparenz nach sich. Auch die Anreizsysteme und Vergütungsstrukturen der Versicherungsbranche in Deutschland sind infolge der Einflüsse der Krise in die Kritik geraten. Im Zentrum der Kritik stehen einerseits die Transparenz der Vergütung von Versicherungsvermittlern im Allgemeinen und andererseits die Vergütung durch Courtagen von Versicherungsmaklern im Speziellen.¹ Gleichzeitig wird in dieser Diskussion häufig auf Länder wie Großbritannien und die Niederlande verwiesen, die als Vorbilder für eine moderne Auslegung des Verbraucherschutzes gesehen werden.²

Im europäischen Kontext wurde dies als Anlass zur Initiierung mehrerer Reformvorhaben genommen. „Die jüngsten Turbulenzen auf den Finanzmärkten haben verdeutlicht, wie wichtig ein wirksamer Verbraucherschutz in allen Finanzbereichen ist“, lautet einer der 2012 im Richtlinienvorschlag der Europäischen Kommission formulierten Gründe, um die „Notwendigkeit einer angemessenen Regulierung aller Finanzdienstleistungserbringer und -agenten, die unmittelbaren Kontakt mit Verbrauchern haben“ zu motivieren.³ Dieses europäische Regulierungsprojekt, zusammen mit der Richtlinie über Finanzmarkt-Instrumente (MiFID2) und der Verordnung über Basisinformationsblätter für Kleinanleger (PRIIP), könnte im Falle seiner Umsetzung in nationales Recht der Mitgliedstaaten Versicherungsvermittlerpraxis wie Verbraucheralltag in Europa grundlegend verändern.⁴

Vor diesem Hintergrund stellt sich die Frage, welche Vertriebsvergütungsregelungen von den laufenden Regulierungsvorhaben der Europäischen Union zu erwarten sind und auf welchen Status quo diese Harmonisierungsbestrebungen in den einzelnen EU-Mitgliedstaaten treffen würden. Im Rahmen dieses Arbeitspapiers soll dafür zunächst das Augenmerk auf die Ausgestaltung von Offenlegungspflichten und Courtagewerbot der IMD2-, MiFID2- und PRIIP-Regulierung gerichtet werden. Anschließend werden die national geltenden Vergütungsregeln ausgewählter europäischer Länder und deren Vertriebswege-Nutzung dargestellt. Die Auswahl der untersuchten Länder beschränkt sich im Rahmen des Arbeitspapiers auf die

¹ Vgl. Köhne (2013a), S. 262; Schiller (2010), S. 115f; zum Begriff und Pflichten des Versicherungsvermittlers vgl. Köhne (2013b), S. 3f.; zur Funktion des Versicherungsmaklers vgl. Zinnert (2008), S. 107-118; Baumann (1996), S. 19-32; zur Courtagewerütung vgl. Zinnert (2008), S. 279-360; Umhau (2003), S. 10-12; Baumann (1996), S. 33-39.

² So beispielsweise in einer Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz: Vgl. Habschick u.a. (2008), S. 13-18 und S. 134.

³ Europäische Kommission (Hrsg.) (2012), S. 2,

http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/consumers/mediation/20120703-directive_de.pdf.

⁴ Vgl. ebenda; Europäische Kommission (Hrsg.) (2011) (siehe Internetverzeichnis); Europäische Kommission (Hrsg.) (2002) (siehe Internetverzeichnis).

deutschsprachigen Nachbarländer Österreich und Schweiz sowie auf die im europäischen Kontext politisch einflussreichen EU-Mitgliedstaaten Frankreich und Italien. Die nationalen Versicherungsmärkte der skandinavischen Länder, Großbritanniens und der Niederlande wurde in die Untersuchung miteinbezogen, da in diesen Ländern bereits tiefgreifende Reformen eingeleitet wurden.⁵

Inhaltlich stützt sich der Gang der Untersuchung auf die aktuellen Richtlinienvorschläge der Europäischen Kommission und des Parlaments, die sich im Falle der IMD2 als überarbeiteter Gesetzestext in den Trilog-Verhandlungen und im Falle der MiFID2 und PRIIP-Verordnung vor Veröffentlichung im Amtsblatt der Europäischen Union befinden.⁶ Für den europäischen Vergleich wurden mithilfe der nationalen Versicherer- und Versicherungsmaklerverbände sowie Aufsichtsbehörden entweder persönliche Statements oder weiterführende Informationen zu den Themen Vergütungstransparenz und Courtageverbot eingeholt. Darauf aufbauend dienten zur Bearbeitung des Ländervergleichs neben den wenigen aktuellen Sekundärliterartiteln,⁷ die die Vertriebsregulierung in Europa behandeln, vor allem nationale Richtlinien, Verordnungen und Gesetze, die den Versicherungsvertrieb betreffen.

⁵ Der Marktanteil der untersuchten Länder (exklusive Dänemark, Finnland, Norwegen, Schweiz), gemessen an der Summe der Beitragseinnahmen aller EU-Mitgliedsländer, betrug 2012 rund 61%. Vgl. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (Hrsg.) (2013), S. 118.

⁶ Zum Status der IMD2 vgl. Brüss (2014) (siehe Internetverzeichnis): Mit einer Einigung von Ministerrat, Parlament und Kommission ist frühestens im November 2014 zu rechnen. Zum Status der MiFID2 und PRIIP vgl. Lampert (2014) (siehe Internetverzeichnis) und Wichert (2014) (siehe Internetverzeichnis): Mit der Veröffentlichung im Amtsblatt wird im Juni 2014 gerechnet.

⁷ Sie dazu beispielsweise Sonnenberg (2013), S. 157-204; Price Waterhouse Coopers (Hrsg.) (2010), S. 66-107; Krauß (2009), S. 67-78.

2 Aktuelle EU-Reformvorhaben zur Regulierung der Vermittlervergütung

2.1 Die Insurance Mediation Directive 2 (IMD2)

2.1.1 Offenlegungspflichten und Courtageverbot im IMD2-Kommissionsentwurf

Bereits am 3.7.2012 hat die Europäische Kommission einen Vorschlag zur Neufassung der Richtlinie über Versicherungsvermittlung, die Insurance Mediation Directive 2 (IMD2-EK), formuliert.⁸ Ziel der Überarbeitung der in nationales Recht der EU-Mitgliedstaaten umgesetzten Richtlinie IMD1⁹ sind vor allem die Stärkung des Verbraucherschutzes und ein harmonisierter Wettbewerb:

„Ziel ist es, für alle am Vertrieb von Versicherungsprodukten beteiligten Akteure gleiche Wettbewerbsbedingungen zu gewährleisten und den Schutz der Versicherungsnehmer zu verbessern.“¹⁰

Die wichtigsten Änderungen dieses Richtlinienvorschlags umfassen einerseits verschärfte Offenlegungspflichten bezüglich der Vermittlervergütung, die vor Vertragsabschluss dem Kunden mitzuteilen ist:

„[Eine Offenlegung muss erfolgen,] falls der Vermittler eine Gebühr oder Provision gleich welcher Art erhält, den vollständigen Betrag der Vergütung für die angebotenen oder in Betracht gezogenen Versicherungsprodukte, oder wenn die genaue Angabe des Betrags nicht möglich ist, die Grundlage für die Berechnung der gesamten Gebühr bzw. Provision oder der Kombination aus beidem.“ (Artikel 17 Absatz 1 f IMD2-EK)¹¹

Dieser „hard disclosure“-Ansatz, also die ungefragte Offenlegung der Vertriebsvergütung, wird während der Übergangsfrist von fünf Jahren bei Non-Life Produkten in abgemilderter Form nur auf Nachfrage des Kunden angewendet. Nach Ablauf der Übergangsfrist dieses „soft disclosure“-Systems in der Nichtlebensversicherung folgt automatisch die Überführung in ein „hard disclosure“-Regime. Der Verbraucher verfügt während der Übergangszeit aber dennoch über das Recht, Vergütungsauskünfte zu verlangen (Artikel 17 Absatz 2 IMD2-EK).¹² Außerdem sieht der Entwurf besondere Transparenzanforderungen für Versicherungsanlageprodukte („Packaged Retail Investment Products“) vor, zu denen fonds- und in-

⁸ Vgl. Europäische Kommission (Hrsg.) (2012) (siehe Internetverzeichnis), http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/consumers/mediation/20120703-directive_de.pdf.

⁹ Vgl. Europäische Kommission (Hrsg.) (2002) (siehe Internetverzeichnis), <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0092:DE:HTML>.

¹⁰ Europäische Kommission (Hrsg.) (2012), S. 3.

¹¹ Ebenda, S. 58.

¹² Vgl. ebenda.

dexgebundene Lebens- und Rentenversicherungen zählen.¹³ Für sämtliche „Kosten und Gebühren“, die diesen Produkten zu Grunde liegen, müssen laut Richtlinienvorschlag der Kommission Informationen zur Verfügung gestellt werden (Artikel 24 Absatz 3 c IMD2-E EK).¹⁴

Andererseits sieht der Kommissionsentwurf ein Courtageverbot für Versicherungsanlageprodukte vor. Falls eine unabhängige Beratung durch den Versicherungsvermittler erfolgt, „darf er ... für die Erbringung der Dienstleistung an die Kunden keinerlei Gebühren, Provisionen oder andere Geldvorteile von Dritten oder einer Person annehmen, die im Namen eines Dritten handelt“ (Artikel 24 Absatz 5 b IMD2-E EK).¹⁵

2.1.2 Offenlegungspflichten und Courtageverbot im IMD2-Parlamentsentwurf

Der am 26.2.2014 vom Europaparlament beschlossene und überarbeitete Richtlinienvorschlag (IMD2-E EP) weicht von den skizzierten zentralen Punkten des Kommissionsentwurfs ab.¹⁶ Gemäß dieses Entwurfs, über den voraussichtlich während der zweiten Jahreshälfte 2014 in Trilog-Verhandlungen zwischen Parlament, Rat und Vertretern der EU-Kommission entschieden wird, ist nicht mehr automatisch die genaue Provisionshöhe anzugeben, sondern lediglich, „ob die Vergütung im Zusammenhang mit dem Versicherungsvertrag durch den Versicherungsnehmer, das Versicherungsunternehmen, einen anderen Versicherungsvermittler ... erfolgt“ (Artikel 17 Absatz 1 ea IMD2-E EP).¹⁷

Das Europäische Parlament räumt den Mitgliedstaaten aber eine nationale Offenlegungsoption ein, die über die Regelung des Parlamentsentwurfs hinausgehen kann. Unter dem Titel „Offenlegung von Informationen“ wird in dem neu geschaffenen Artikel 17a folgende Mitgliedstaaten-Option formuliert:

„Die Mitgliedstaaten können für Versicherungsvermittler und Versicherungsunternehmen zusätzliche Offenlegungspflichten bezüglich des Betrags der Vergütung, Gebühren, Provisionen oder nichtmonetärer Vorteile in Bezug auf die Erbringung von Vermittlungsleistungen vorsehen.“ (Artikel 17a IMD2-E EP)¹⁸

Nach dem Willen des Parlaments ist auch einem EU-weit einheitlichen Provisionsverbot für Versicherungsanlageprodukte, welches im Kommissionsentwurf ursprünglich vorgesehen

¹³ Welche Produkte genau von dem Begriff „Versicherungsanlageprodukt“ betroffen sind, ist noch unklar. Neben fonds- und indexgebundenen könnten auch klassische Lebens- und Rentenversicherungen unter die Definition fallen. Vgl. dazu Kapitel 2.2; Köhne (2013a), S. 263 und Beenken (2014) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁴ Vgl. Europäische Kommission (Hrsg.) (2012), S. 65.

¹⁵ Ebenda.

¹⁶ Vgl. Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014a) (siehe Internetverzeichnis), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2014-0155+0+DOC+XML+V0//DE>.

¹⁷ Vgl. ebenda; Köhne (2014), S. 301; Brüss (2014) (siehe Internetverzeichnis).

¹⁸ Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014a) (siehe Internetverzeichnis).

war, eine Absage zu erteilen. Wiederum sollen die EU-Mitgliedstaaten über eine konkrete Einführung eines Provisionsverbots für PRIPs selbst entscheiden dürfen:

„Die Mitgliedstaaten können zusätzlich das Angebot oder die Annahme von Gebühren, Provisionen oder nichtmonetären Vorteilen von Dritten im Zusammenhang mit der Erbringung einer Versicherungsberatungs-Leistung verbieten oder weiter einschränken.“ (Artikel 24 Absatz 5a IMD2-E EP)¹⁹

Im Gegenzug wurden die Anforderungen an Auskunftspflichten der sogenannten PRIPs weiter verschärft. Der betroffene Artikel 24 Absatz 3 wurde vom Parlament dahingehend erweitert, dass nun Informationen über „sämtliche Kosten und Nebenkosten in Bezug sowohl auf die Versicherungsvermittlung als auch auf Nebendienstleistungen, einschließlich gegebenenfalls der Beratungskosten ...“ dem Kunden zur Verfügung gestellt werden müssen (Artikel 24 Absatz 3 ba IMD2-E EP).²⁰ Weiterführend konkretisiert der Parlamentsentwurf, in welcher Form diese Information aufbereitet werden soll. Kosten und Nebenkosten von Versicherungsanlageprodukten „werden zusammengefasst, damit der Kunde die Gesamtkosten sowie die kumulative Wirkung auf die Rendite der Anlage verstehen kann“.²¹ Eine Kostenaufstellung in Einzelpositionen soll nur auf Nachfrage des Versicherungsnehmers erfolgen (Artikel 24 Absatz 3a IMD2-E EP).²²

2.2 Die Markets in Financial Instruments Directive 2 (MiFID2) und die Verordnung über Basisinformationsblätter für Kleinanleger (PRIIP)

Die Neufassung der Richtlinie über Finanzmarkt-Instrumente und die Verordnung über Basisinformationsblätter für Kleinanleger wurden ausgehend vom Vorschlag der Kommission vom Europäischen Parlament am 15. April 2014 beschlossen. Die Texte sind geprägt durch die Finanzkrise und zielen mittels europaweiter Regulierung aller agierenden Finanzakteure und -instrumente primär auf eine Stärkung des Anlegerschutzes ab.²³

Die MiFID2 enthält mehrere Bestimmungen, die die Rechtsprechung der geltenden Vermittlerrichtlinie IMD1 verändern. Die verabschiedete Richtlinie sieht in Artikel 91 mit der Über-

¹⁹ Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014a) (siehe Internetverzeichnis).

²⁰ Ebenda.

²¹ Ebenda.

²² Vgl. ebenda.

²³ Vgl. Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014c) (siehe Internetverzeichnis),

<http://www.europarl.europa.eu/news/de/news-room/content/20140411IPR43438/html/MEPs-vote-laws-to-regulate-financial-markets-and-curb-high-frequency-trading>.

und Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014d) (siehe Internetverzeichnis),

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2014-0357&language=DE&ring=A7-2013-0368>.

schrift „Änderung der Richtlinie 2002/92/EG“ vor, der IMD1 ein Kapitel III A anzufügen.²⁴ Artikel 13d Absatz 3 dieses der IMD1 anzufügenden Kapitels enthält als zentrale Regelung für Versicherungsanlageprodukte ein Provisionsverbot, welches von den Mitgliedstaaten optional eingeführt werden kann:

„Die Mitgliedstaaten können Versicherungs-Vermittlern oder -Unternehmen die Annahme oder den Erhalt von Gebühren, Provisionen oder anderen monetären Vorteilen, die ihnen ein Dritter oder eine Person, die im Namen eines Dritten handelt, zahlt oder leistet, im Zusammenhang mit dem Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten an Kunden untersagen.“ (Artikel 91 Absatz 2 MiFID2)²⁵

Wichtige Neuerungen bringt die Richtlinie auch in Punkto der Definition von Versicherungsanlageprodukten und dem Begriff Versicherungsvermittlung. Die Ausnahme, dass Tätigkeiten wie „Anbieten, Vorschlagen oder Durchführen anderer Vorbereitungsarbeiten zum Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Abschließen von Versicherungsverträgen oder das Mitwirken bei deren Verwaltung und Erfüllung, insbesondere im Schadensfall“ (Artikel 2 Nr. 3 Absatz 1 IMD1) von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht unter die geltende Definition der Versicherungsvermittlung fallen, wurde für die Vermittlung von Versicherungsanlageprodukten außer Kraft gesetzt.²⁶

Was genau unter einem Versicherungsanlageprodukt zu verstehen ist, definiert Artikel 91 Absatz 1 b der MiFID2:

„‘Versicherungsanlageprodukt‘ [bezeichnet] ein Versicherungsprodukt, das einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufwert bietet, der vollständig oder teilweise, direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist.“ (Artikel 91 Absatz 1 b MiFID2)²⁷

Nicht unter diese Definition fallen laut Richtlinie Nichtlebensversicherungsprodukte, Lebensversicherungsverträge für Todesfall oder Arbeitsunfähigkeit, betriebliche Altersversorgungssysteme und „Altersvorsorgeprodukte, die nach einzelstaatlichem Recht als Produkte anerkannt sind, deren Zweck in erster Linie darin besteht, dem Anleger im Ruhestand ein Einkommen zu gewähren, und die dem Anleger einen Anspruch auf bestimmte Leistungen einräumen“.²⁸ Welche Versicherungsprodukte von letztgenannter Definition genau betroffen sind, wird in der Richtlinie jedoch nicht weiter konkretisiert. Aus rechtlicher Sicht könnten staatlich zertifizierte Riester- und Rüruprodukte und aus steuerlicher Sicht auch alle steuer-

²⁴ Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014b) (siehe Internetverzeichnis), <http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2014-0386&language=DE&ring=A7-2012-0306#BKMD-110>.

²⁵ Ebenda.

²⁶ Ebenda und Europäische Kommission (Hrsg.) (2002) (siehe Internetverzeichnis).

²⁷ Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014b) (siehe Internetverzeichnis).

²⁸ Ebenda.

lich absetzbaren Lebensversicherungsverträge unter die Ausnahme fallen. Folgt man einer breiteren ökonomischen Auslegung der Definition, würden sogar alle klassischen Rentenversicherungs-, Kapitallebens- und fondsgebundenen Renten- und Lebensversicherungsverträge von dieser Ausnahmeregelung betroffen sein, da diese Produkte Auszahlungen in der Rentenphase und bestimmte Leistungen gewähren können.²⁹

Diese Geltungsausschlüsse orientieren sich an der zeitgleich verabschiedeten PRIIP-Verordnung, die den Anbietern von verpackten Anlageprodukten für Kleinanleger und Versicherungsanlageprodukten Format und Inhalt von Basisinformationsblättern vorschreibt. Die konkrete inhaltliche Ausgestaltung dieser Informationsblätter wurde in der Verordnung jedoch nicht geleistet. Nach dem Willen der EU sollen die Informationen zunächst einmal dabei helfen „die Art, das Risiko, die Kosten sowie die möglichen Gewinne und Verluste dieser Produkte besser verstehen und vergleichen zu können“.³⁰ Für die Ausarbeitung der betroffenen Versicherungsanlageprodukte ist die europäische Aufsichtsbehörde EIOPA zuständig.³¹ Die Verordnung wird zwei Jahre nach der Veröffentlichung, also voraussichtlich ab Mitte 2016, für die EU-Mitgliedstaaten unmittelbar wirksam.³²

2.3 Regelungen zur Vertriebsvergütung

Die Reformvorhaben der EU in Gestalt der skizzierten IMD2- und MiFID2-Richtlinien sowie der PRIIP-Verordnung sehen Veränderungen hinsichtlich der Vertriebsvergütung in Europa vor. Die Mitgliedstaatenoption räumt den Ländern der EU die Möglichkeit ein, Versicherungsanlageprodukte, die unter die Definition der PRIIP-Verordnung fallen, mit einem Provisionsverbot zu belegen. Dazu zählen voraussichtlich fonds- und indexgebundene sowie möglicherweise klassische Lebens- und Rentenversicherungen.

Zusätzlich sind den Verbrauchern unaufgefordert Vermittlungskosten und -nebenkosten dieser PRIIPs zu nennen. Auf Nachfrage des Kunden müssen die Kostenpositionen einzeln aufgeschlüsselt werden. Darüber hinaus können die EU-Mitgliedstaaten für alle anderen Versicherungsprodukte wiederum optional über die konkrete Ausgestaltung zusätzlicher Offenlegungspflichten für Vergütung, Gebühren, Provisionen oder nichtmonetärer Vorteile in Bezug auf die Erbringung von Vermittlungsleistungen selbst entscheiden. Vorbild für die nationalen Gesetzgeber könnte dabei der ursprünglich formulierte „hard disclosure“- und „soft disclosure“-Ansatz der EU-Kommission sein. Die Vertriebsvergütung müsste in der Lebensversi-

²⁹ Vgl. Köhne (2014), S. 302; Wichert (2014) (siehe Internetverzeichnis).

³⁰ Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014d) (siehe Internetverzeichnis).

³¹ Vgl. ebenda.

³² Vgl. Wichert (2014) (siehe Internetverzeichnis).

cherung unaufgefordert und in der Nichtlebensversicherung nur auf Nachfrage des Verbrauchers offengelegt werden.

3 Status quo der Vertriebswege-Nutzung und Regulierung der Vertriebsvergütung in ausgewählten europäischen Ländern

3.1 Dänemark

Ein großer Anteil an Life und Non-Life Versicherungsprodukten wird in Dänemark über den Direktvertrieb verkauft. Mit rund 40% Marktanteil nimmt er gegenüber dem Makler- und Bankenvertrieb den dominierenden Vertriebsweg ein.³³

Bereits seit dem Jahre 2003 setzen dänische Versicherungsunternehmen freiwillig auf das Netquoting-System für Makler, nachdem der nationale Versichererverband (aktuell Danish Insurance Association) die Vor- und Nachteile des Systems erläutert hatte.³⁴ Das novellierte Gesetz über Versicherungsvermittlung (Consolidated Insurance Mediation Act) vom Juni 2006 führte in dem skandinavischen Land erstmals ein gesetzliches Verbot von Courtagezahlungen ein. Dieses gilt für neue nach dem 1. Juli 2006 abgeschlossenen Versicherungsverträge und betrifft sowohl das Lebens- wie Nichtlebensversicherungsgeschäft.³⁵

„An insurance broker undertaking may not receive commission or other remuneration from the insurance company in connection with the specific customer relationship.“
(Artikel 14a Absatz 2 CIMA)³⁶

Die Übergangsfrist für dieses Verbot endete am 1.7.2011. Der Gesetzgeber hat allerdings Makler von der Regelung ausgenommen, die ihre Vergütung von Versicherungsunternehmen erhalten, die keinen Sitz oder eine Zweigniederlassung in Dänemark unterhalten (Artikel 14a Absatz 4 CIMA). Treffen diese Rahmenbedingungen zu, ist der Makler gesetzlich angehalten, seine Vergütung an den Kunden weiterzugeben.³⁷

Was die in Dänemark geregelten Informationspflichten betrifft, so gelten für Versicherungsmakler und -vertreter unterschiedliche Vorgaben seitens des dänischen Versicherungsvermittlerrechts. Bevor ein Versicherungsvertrag abgeschlossen wird, müssen Versicherungsmakler laut Artikel 14 Absatz 1 des CIMA eine schriftliche Kooperationsvereinbarung mit dem Kunden aushandeln, welche Leistungen und Höhe des Honorars vorab regelt.³⁸ Vertreter unterliegen einer „soft disclosure“-Regulierung gemäß Artikel 34 Absatz 2, da sie nur auf

³³ Vgl. Insurance Europe (Hrsg.) (2010), S. 22; siehe auch Tabelle 2, S. 18.

³⁴ Vgl. Krauß (2009), S. 42f.

³⁵ Vgl. Insurance Europe (Hrsg.) (2010), S. 22; Krauß (2009), S. 43.

³⁶ Ministry for Economic and Business Affairs Denmark (Hrsg.) (2009), S. 6,

https://www.finanstilsynet.dk/upload/Finanstilsynet/Mediafiles/newdoc/Acts/CAct930_180908.pdf

³⁷ Vgl. ebenda, S. 7; Sonnenberg (2013), S. 170.

³⁸ Vgl. Ministry for Economic and Business Affairs Denmark (Hrsg.) (2009), S. 6.

Nachfrage („upon request“) des Versicherungsnehmers über Höhe der Provision oder weiterer Vergütungsarten informieren müssen („the size of the commission or remuneration“).³⁹ Nach Aussage des dänischen Versichererverbands gilt für die Versicherungsvertreter außerdem eine so genannte „Executive Order on Good Business Practice for Financial Undertakings“, die Wohlverhaltensregeln definiert.⁴⁰

3.2 Finnland

Auf dem finnischen Versicherungsmarkt, in dem rund 70% der Versicherungsprodukte über den Direktvertrieb vermittelt werden, sind seit dem Jahr 2005 Courtagezahlungen an Versicherungsmakler verboten.⁴¹ Auch hier veranlassten die Versicherer auf Empfehlung des Verbandes im Vorfeld des Verbots die Umstellung auf Nettoprämien.⁴² Die Übergangsfrist zur Einführung des Courtageverbots betrug drei Jahre und endete im September 2008. Nach Artikel 26 und Artikel 49 des finnischen Versicherungsvermittlungsgesetzes gilt das Courtageverbot für die Lebens- und Nichtlebensversicherung.⁴³

Vergleichbar mit der dänischen Regulierung kennt das finnische Versicherungsvermittlergesetz für alle anderen Versicherungsvermittlerarten im Markt keine generelle Offenlegungspflicht („hard disclosure“). In Artikel 25 des „Laki vakuutusedustuksesta“ (Finnish Insurance Mediation Act 570/2005) müssen die Vermittler keine Informationen offenlegen, wenn der Kunde dies nicht will oder wenn eine solche Offenlegung unzumutbare Unannehmlichkeiten nach sich ziehen würde.⁴⁴

Artikel 12 des finnischen FIMA regelt außerdem die Anforderungen an die beruflichen Qualifikationen und die Registrierungspflichten der „insurance broker“. Die hohen Fachkompetenzen - nachgewiesen durch staatliche Prüfungen - gehen mit der Eintragungspflicht im zentralen Register der finnischen Versicherungsaufsicht „Finansinspektionen“ einher.⁴⁵

3.3 Norwegen

Das Gesetz Nr. 41 zur Versicherungsvermittlung (AIM) trat im traditionell sehr maklerorientierten Norwegen im Januar 2006 in Kraft und wurde durch eine Novellierung vom Juli 2008

³⁹ Vgl. Ministry for Economic and Business Affairs Denmark (Hrsg.) (2009), S. 13.

⁴⁰ Aussage dänischer Versichererverband „Danish Insurance Association“ vom 07.5.2014.

⁴¹ Vgl. Aussage finnische Aufsicht „Finansinspektionen“ vom 30.4.2014; Tabelle 2, S. 18 (Makler haben einen Marktanteil von 15% und Vertreter von 10%).

⁴² Aussage finnischer Maklerverband „Finnish Insurance Broker Association“ vom 16.7.2013; vgl. auch Krauß (2009), S. 42.

⁴³ Aussage finnische Aufsicht „Finansinspektionen“ vom 30.4.2014.

⁴⁴ Vgl. Ministry of Justice Finland (Hrsg.) (2014) (siehe Internetverzeichnis),

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20050570>.

⁴⁵ Aussage finnische Aufsicht „Finansinspektionen“ vom 30.4.2014

um ein Courtageverbot für Makler ergänzt.⁴⁶ Das Netquoting wurde wie in anderen skandinavischen Ländern von allen Versicherern auch schon vor dem Verbot ausgeübt. Bereits im Jahre 2003 wurden allen ungebundenen Vermittlern die Maklerverträge seitens der Risikoträger gekündigt. Norwegische Versicherer bieten seither nur noch Versicherungsverträge auf Nettobasis an.⁴⁷

In Norwegen gilt ein „hard-disclosure“-Regime, welches in der Verordnung Nr.1421 zur Versicherungsvermittlung geregelt ist und eine generelle Offenlegungspflicht auch ohne zwingende Nachfrage des Kunden vorsieht. Vor dem Abschluss und im Falle einer Änderung oder Verlängerung eines Vertrags, müssen alle Versicherungsvermittler dem Kunden folgende Informationen geben: Die Höhe aller vom Versicherer empfangenen Vergütungen, die der Versicherungsvermittler in Verbindung mit dem Abschluss eines Vertrages erhält (Abschnitt 3-1 Nr. 4 RIM).⁴⁸

3.4 Schweden

Der schwedische Versichererverband hat sich im Mai 2003 darum bemüht, die Regierung von der gesetzlichen Einführung eines Netquoting-Systems zu überzeugen. Der Empfehlung des Verbandes, Makler nicht durch Courtage zu vergüten, ist die Mehrheit der Versicherer in Schweden gefolgt.⁴⁹ Im Gegensatz zu den skandinavischen Nachbarländern gibt es jedoch bis heute in Schweden kein vom Gesetzgeber verordnetes Courtageverbot.⁵⁰ Ausschließlichkeitsagenten und Mehrfachvertreter dominieren den Versicherungsmarkt in Schweden (40%), während der Direktvertrieb weniger Relevanz als in anderen Anrainerstaaten besitzt. Versicherungsmakler (5%) sind in Schweden dagegen nur vergleichsweise wenig vermittelnd tätig.⁵¹

Flankiert wird der mehrheitlich freiwillige Verzicht auf Courtagezahlungen von einer gesetzlich geregelten Offenlegungspflicht, die Versicherungsvermittlern in Schweden durch Vorschriften und allgemeine Richtlinien auferlegt wird (Finansinspektionen's Regulations and General Guidelines governing insurance mediation). Erhält der Versicherungsvermittler eine

⁴⁶ Vgl. Financial Supervisory Authority of Norway (Hrsg.) (2006a), S. 3-7,

<http://www.ub.uio.no/ujur/ulovdata/lov-20050610-041-eng.pdf>; Aussage norwegischer Maklerverband „Norwegian Insurance Broker Association“ vom 16.7.2013.

⁴⁷ Aussage norwegischer Maklerverband „Norwegian Insurance Broker Association“ vom 16.7.2013; vgl. auch Krauß (2009), S. 41f.

⁴⁸ Vgl. Financial Supervisory Authority of Norway (Hrsg.) (2006b), S. 2,

<http://www.ub.uio.no/ujur/ulovdata/for-20051209-1421-eng.pdf>.

⁴⁹ Vgl. Krauß (2009), S. 42f.

⁵⁰ Aussage schwedischer Verband „Svenska Försäkringsförmedlares Förening“ vom 30.10.2013;

⁵¹ Vgl. schwedischer Verband „Svenska Försäkringsförmedlares Förening“ vom 30.10.2013, Tabelle 2, S. 18 (Der Rest von rund 45 % entfallen auf Banken und gewerkschaftlich vermittelte Versicherungsformen).

Vergütung für die Versicherungsvermittlung vom Kunden oder erhält er vor abgeschlossenem Versicherungsvertrag eine Vergütung vom Versicherungsunternehmen, muss er über die Höhe der Vergütung informieren. Alternativ ist darüber Auskunft zu erteilen, wie die Grundlagen für die Vergütungsberechnung festgelegt wurden (Kapitel 6 Abschnitt 6 und 7 FFFS).⁵²

Im Falle einer Vergütung des Vermittlers seitens des Produkthanbieters nach Vertragsabschluss sieht der folgende Abschnitt 8 des 6. Kapitels der FFFS vor, dass der Kunde darüber informiert werden muss, welcher Betrag der Vergütung zurückzuzahlen ist, sollte das Versicherungsgeschäft durch Zahlungsunterbrechung beeinflusst werden (Kapitel 6 Abschnitt 8 FFFS).⁵³

Eine Auskunftspflicht über die Höhe oder die Art und Weise der Vergütungsberechnung besteht außerdem für Sondervergütungen („special remuneration“) oder laufende Vergütungen („remuneration during the insurance period“):

“Where the insurance intermediary receives remuneration for the insurance mediation from the insurer during the insurance period, the information shall provide the basis for how the remuneration is determined. Where the intermediary receives special remuneration from the insurer if the insuree pays a higher premium to the insurer than that agreed, the information shall provide the amount of the remuneration or the basis for how the remuneration is determined.” (Kapitel 6 Abschnitt 9 FFFS)⁵⁴

3.5 Niederlande

In dem stark durch „Broker“ und Direktvertrieb geprägten niederländischen Versicherungsmarkt sind seit Januar 2013 Abschluss- und Folgeprovisionen für komplexe Produkte (zum Beispiel Lebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen) nicht mehr erlaubt.⁵⁵ Die Verbraucher vergüten ihre „adviseur“ jetzt für die Beratung komplexer Finanzprodukte mithilfe einer separaten Rechnung, die Kosten der Finanzberatung und Vermittlung ausweist. Zusätzliche Vergütungen, sogenannte „bonuscomissions“, waren zuvor bereits staatlich verboten worden.⁵⁶

Verbraucher erhalten außerdem von ihrem Berater oder Agenten ein sogenanntes „Dienstverleningsdocument“ (DVD). Vor dem Vertragsabschluss komplexer Produkte muss das DVD dem Kunden ausgehändigt werden. Vorläufer des DVD war ein wesentlich umfangreicheres

⁵² Vgl. Finansinspektionen Sweden (Hrsg.) (2007), S. 15,

http://www.fi.se/upload/90_English/30_Regulations/1_Regulatory%20code/FFFS0511con_eng2.pdf.

⁵³ Vgl. Finansinspektionen Sweden (Hrsg.) (2007), S. 15.

⁵⁴ Ebenda.

⁵⁵ Vgl. Tabelle 2, S. 18. Der Banken- und Vertretervertrieb ist in den Niederlanden kaum vertreten, Makler schreiben ca. die Hälfte, der Direktvertrieb rund ein Drittel des Versicherungsgeschäfts.

⁵⁶ Aussage niederländischer Versichererverband „Verbond van Verzekeraars“ vom August 17.8.2013 und vgl. Autoriteit Financiële markten (Hrsg.) (2013) (siehe Internetverzeichnis).

Produktinformationsblatt, das bereits 2002 eingeführt wurde.⁵⁷ Es gibt Informationen über die Dienstleistungen, die Unabhängigkeit des Vermittlers und die Kosten der Beratung. Das vierseitige Dokument geht in fünf Schritten Fragen des Kreditbedarfs, Vermögensaufbaus, sowie des betrieblichen Altersvorsorge- und privaten Rentenversicherungsbedarfs nach. Alle niederländischen Finanzdienstleister arbeiten mit der gleichen Dokumentenvorlage.⁵⁸

Dem Provisionsverbot ging 2009 ein gesetzlich eingeführtes „hard disclosure“-System voraus. Niederländische Versicherungsvermittler müssen in der Lebensversicherung Provisionen offenlegen und weitere Sonderzahlungen sowie Abschlusskosten mit Aufforderung des Verbrauchers angeben.⁵⁹

3.6 Vereinigtes Königreich Großbritannien

Am 1. Januar 2013 ist der RDR („Retail Distribution Review“) mit dem Verbot provisionsbasierten Vertriebs für Vorsorge- und Investmentprodukte („Retail Investment Products“) gesetzlich in Kraft getreten. Verträge dürfen in diesem Produktsegment nur noch durch unabhängige Beratung zustande kommen, die durch ein Honorar vergütet wird. In Frage kommt dabei ein Stundensatz, eine festgelegte monatliche Vergütung oder ein bestimmter Prozentsatz des investierten Geldes.⁶⁰ Vor der Einführung der Regulierungsnovelle war der britische Versicherungsvertrieb von einem starken Direkt- und Maklervertrieb geprägt, Vertreter waren mit 8% Marktanteil kaum vertreten.⁶¹

Unterschieden wird nun auch nach der Art der Beratung, die dem Kunden von Vermittlern und Produkthanbietern transparent gemacht werden muss. Als „independent advice“ versteht die RDR eine umfassende und faire Analyse des gesamten Produktmarktes. Eine unabhängige Beratung kann von Vermittlern aber auch auf klar abgegrenzten Produktgebieten stattfinden, falls dieser Umstand dem Kunden schriftlich offengelegt wird.⁶² Der Review bezeichnet dagegen die Beratung durch Vermittler oder Versicherungsunternehmen, die nur ganz bestimmte Produkte oder eine beschränkte Auswahl an Risikoträgern dem Verbraucher bieten können, als „restricted advice“. Die eingeschränkte Beratung und die Art der Einschränkung muss in diesem Fall ebenfalls offengelegt werden.⁶³

⁵⁷ Vgl. Autoriteit Financiële markten (Hrsg.) (2014) (siehe Internetverzeichnis).

⁵⁸ Vgl. Autoriteit Financiële markten (Hrsg.) (2013) (siehe Internetverzeichnis).

⁵⁹ Aussage niederländischer Versichererverband „Verbond van Verzekeraars“ vom August 17.8.2013 und Sonnenberg (2013), S. 186f.

⁶⁰ Vgl. Financial Services Authority (Hrsg.) (2012), S. 2; Financial Services Authority (Hrsg.) (2013a) (siehe Internetverzeichnis); Enger (2013), S. 38f.

⁶¹ Vgl. Tabelle 2, S. 18.

⁶² Vgl. Financial Services Authority (Hrsg.) (2012), S. 3-7.

⁶³ Vgl. ebenda, S. 7f.

Dokumentiert wird dies in vorgefertigten Formularen, den sogenannten „Services and costs disclosure documents“. In diesem Dokument sind exakte Angaben über Kosten und Leistungen anzuführen, die dem zu beratenden Kunden rechtzeitig vor Vertragsabschluss ausgehändigt werden müssen.⁶⁴

Für die Produktanbieter gelten in der Lebensversicherung zudem Offenlegungspflichten in grafischer und schriftlicher Form. Das „key feature document“ enthält Angaben zu den wichtigsten Bestandteilen des Vertrags, während die „key feature illustration“ tabellarisch über Kosteneffekte und mittels „reduction in yield“ informiert.⁶⁵

Für Non-Life Produkte sieht die nationale Aufsichtsbehörde eine Offenlegung der Provision auf Nachfrage des Versicherungsnehmers bei Maklern und in bestimmten Fällen auch für alle anderen Versicherungsvermittler vor. Erfolgt die Vermittlung über ein Honorar, so muss dem Verbraucher vor der Zahlung des Honorars eine genau Aufschlüsselung der Kosten offengelegt oder über Art und Weise der Honorarberechnung aufgeklärt werden.⁶⁶

3.7 Frankreich

Für den französischen Versicherungsmakler („courtier d'assurance“), der rund ein Fünftel des gesamten Versicherungsvertriebsgeschäfts behauptet, existiert in Frankreich kein gesetzliches Courtageverbot. Jedoch muss sich der Makler- wie auch der relativ starke Direkt- (35%) und Vertretervertrieb in Gestalt des „agent général d'assurance“ und „mandataire d'intermédiaire d'assurance“ (35%) den gesetzlichen Anforderungen des „Codes des assurances“ (CDA) unterwerfen.⁶⁷

Vor Vertragsabschluss muss der Vermittler dem Kunden ein Informationsblatt des Versicherers mit Preis- und Leistungsangaben übergeben:

„L'assureur doit obligatoirement fournir une fiche d'information sur le prix et les garanties avant la conclusion du contrat.“ (Artikel L 112-2 CDA)⁶⁸

In diesem „fiche d'information“ müssen außerdem für Lebensversicherungsverträge („contrats d'assurance vie“) die Maximalbeträge der anfallenden Kosten („le montant maximal des frais qu'il peut prélever) genannt werden.⁶⁹

⁶⁴ Vgl. Financial Services Authority (Hrsg.) (2013b), S. 5-10.

⁶⁵ Vgl. Sonnenberg (2013), S. 175f.

⁶⁶ Aussage britischer Maklerverband „London and International Insurance Brokers' Association“ vom 17.8.2013.

⁶⁷ Vgl. Tabelle 2, S. 18; Krauß (2009), S. 27f.

⁶⁸ Institut français d'information juridique (Hrsg.) (2014), S. 13

<http://codes.droit.org/cod/assurances.pdf>.

⁶⁹ Vgl. ebenda, S. 16.

Unter bestimmten Umständen müssen die französischen Versicherungsvermittler auf Nachfrage des Kunden die Höhe der Vergütung offenlegen. Der zu vermittelnde Vertrag muss ein geschäftliches Risiko zum Gegenstand haben und den Wert von 20.000 € übersteigen:

„... l'intermédiaire communique à la personne physique ou à la personne morale qui envisage de souscrire ou adhérer à un contrat d'assurance en raison de ses activités professionnelles le montant de la commission et de toute autre rémunération versée par l'entreprise d'assurance sur le contrat proposé. Cette obligation s'applique lorsque l'intermédiaire (...) propose ou aide à conclure un contrat, pour cette personne, dont la prime annuelle excède 20 000 euros.” (Artikel R 511-3 II CDA)⁷⁰

3.8 Italien

Auch in Italien ist für die mit rund 10% Marktanteil vertretenen Makler derzeit kein Courtagewerbe gesetzlich vorgeschrieben. Der wie in keinem anderen europäischen Land von Vertretern dominierte italienische Versicherungsmarkt (85%) sieht für die Versicherungsvermittler ausschließlich in der Kfz- und in der Lebensversicherung spezielle Transparenzgebote vor.⁷¹

Vergleichbar mit der britischen Gesetzgebung besteht in der Lebensversicherung die Pflicht, mittels Kosten-Indikatoren und „reduction in yield“ vor Vertragsabschluss zu informieren. Dabei wird zwischen Lebensversicherungsvertragsarten unterschieden: Für Produkte mit Gewinnbeteiligung und Risikolebensversicherungsprodukte, die mit Hypothekenkreditleistungen verbunden sind, müssen die Kosten ausführlicher offen gelegt werden. Das Produktinformationsblatt liefert hierfür eine Zusammenfassung von Kostenpositionen für Zuschläge oder Vermögensverwaltungskosten und einen in Prozent anzugebenden Anteil der Vermittlervergütung an den Gesamtkosten des Vertrags. Für alle anderen Lebensversicherungsprodukte genügt die Angabe der Kostenpositionen exklusive der Vergütungshöhe.⁷²

Das „hard disclosure“-System wird in Italien außerdem in der Kfz-Versicherung, jedoch nicht in der übrigen Schadenversicherung angewendet. Unter dem Titel „Transparenz der Prämien- und Vertragsbedingungen“ („Trasparenza dei premi e delle condizioni di contratto“) schreibt Artikel 131 Absatz 2 des „Codice delle assicurazioni private“ (CAP) den Vermitt-

⁷⁰ Institut français d'information juridique (Hrsg.) (2014), S. 380f.

⁷¹ Vgl. Aussage italienischer Versichererverband „Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici“ vom 7.5.2014; Tabelle 2, S. 18.

⁷² Aussage italienischer Versichererverband „Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici“ vom 7.5.2014.

lern vor, die Höhe der Provisionen einerseits als Preisaushang und andererseits in gesonderter Textform vor Vertragsabschluss dem Verbraucher transparent zu machen.⁷³

3.9 Österreich

Der stark vom Maklervertrieb (Marktanteil von 35%) geprägte Versicherungsvertrieb in Österreich orientiert sich bei der Regelung von Provisionsansprüchen und Pflichten an einem Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der Makler (MaklerG).⁷⁴ Versicherungsmakler und Berater in Versicherungsangelegenheiten, so die genaue Berufsbezeichnung, haben neben der Courtage auch weitere Optionen vom Versicherungsnehmer vergütet zu werden. Neben einem reinen Honorar oder einer Vergütung aus Provisions- und Honorarelementen, kann eine Provisionsabgabevereinbarung oder eine zusätzliche Vergütung für besondere Aufwendungen, wie z.B. Schadenregulierung, vertraglich festgeschrieben werden.⁷⁵

Zwar wurden nach Klagen von österreichischen Verbraucherschutzverbänden und Urteilen des obersten Gerichtshofs seit 2007 Kostenpositionen wie Abschluss- und Verwaltungskosten von den Lebensversicherern freiwillig offengelegt. Eine gesetzliche Regelung, die Vermittler und Versicherer zur Preisgabe der Höhe der Vermittlervergütung verpflichtet, wurde vom österreichischen Gesetzgeber aber bisher nicht getroffen.⁷⁶

3.10 Schweiz

Für die Vertriebsregulierungspraxis ist das schweizerische Versicherungsaufsichtsgesetz maßgeblich (VAG). Es ist in seiner heutigen Form seit 1.1.2006 in Kraft und veranlasste eine Teilrevision des seit 1908 geltenden Versicherungsvertragsgesetzes (VVG).⁷⁷ Vergleichbar mit dem deutschen Vermittlerrecht unterscheidet das schweizerische VAG zwischen gebundenen Vermittlern und Agenten sowie solchen ohne Gebundenheit an einen Versicherer (Versicherungsmakler). So ist eines der Kernelemente der Vermittleraufsicht gemäß VAG ein zentrales Register. Außerdem ist der Registereintrag nur für Makler obligatorisch (Artikel 40 VAG). Für alle übrigen Versicherungsvermittler ist dieser freiwillig. Darüber hinaus sieht das schweizerische Aufsichtsgesetz vorvertragliche Informationspflichten der Versicherungsvermittler in Artikel 45 VAG vor.⁷⁸

⁷³ Vgl. Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (Hrsg.) (2014), S. 110, http://www.ivass.it/ivass_cms/docs/F23858/CAP_annotato.pdf; Krauß (2009), S. 79; Sonnenberg (2013), S. 188.

⁷⁴ Vgl. Bundeskanzleramt Österreich (Hrsg.) (2014) (siehe Internetverzeichnis); Tabelle 2, S. 18.

⁷⁵ Vgl. Horn (2012), S. 106.

⁷⁶ Vgl. Sonnenberg (2013), S. 188.

⁷⁷ Vgl. Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (Hrsg.) (2014) (siehe Internetverzeichnis).

⁷⁸ Auskunft Schweizerischer Versicherungsverband (SVV) vom 28.4.2014.

Courtage für Versicherungsmakler sind in der Schweiz derzeit noch erlaubt. Dennoch sieht das durch eine gesetzlich geplante Totalrevision im Entwurf vorliegende VVG-E aus dem Jahre 2009 ein Courtageverbot vor. Der Gesetzesentwurf nach Artikel 68 Absatz 1 VVG-E schreibt vor, dass der Versicherungsmakler vom Versicherungsnehmer „entschädigt“ werden soll: „Die Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmer entschädigen die Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler für ihre Vermittlungstätigkeit.“⁷⁹

Absatz 2 lässt zwar die Option offen, dass Makler ebenfalls von Versicherungsunternehmen vergütet werden dürfen. Aber auch diese Leistungen müssen den Kunden wieder erstattet werden:

„Die Versicherungsmaklerinnen und Versicherungsmakler erstatten den Versicherungsnehmerinnen und Versicherungsnehmern die ihnen vom Versicherungsunternehmen zugekommenen Leistungen wie Provisionen, Superprovisionen und andere geldwerte Vorteile, die direkt oder indirekt mit dem vermittelten Vertrag zusammenhängen.“ (Artikel 68 Absatz 2 VVG-E)⁸⁰

Nach Artikel 68 Absatz 3 des vom Bundesrat am 7. September 2011 verabschiedeten, jedoch am 20. März 2013 vom Bundesrat wieder zurückgewiesenen VVG-E kann der Verbraucher jedoch auf die Herausgabe der Courtage und anderer Vergütung verzichten (Artikel 68 Absatz 3 VVG-E).⁸¹

Die derzeitige Rechtslage in der Schweiz sieht eine „soft disclosure“-Offenlegung nicht vor, Versicherungsmakler kommen aber einer gewohnheitsrechtlich begründeten Selbstverpflichtung nach, über die Vergütungskosten auf Nachfrage Auskunft zu geben.⁸² Auch in diesem Punkt fordert der VVG-Gesetzesentwurf im Lebensversicherungsbereich schärfere Transparenzanforderungen von den eidgenössischen Maklern: So sollen Versicherungsnehmer „über die Grundsätze der Überschussermittlung und -zuteilung, von Rückkauf und Umwandlung und die in die Prämie eingerechneten Kosten für Risikoschutz, Vertragsabschluss und -verwaltung“ aufgeklärt werden.⁸³

⁷⁹ Eidgenössisches Finanzdepartement (Hrsg.) (2009), S. 37.

⁸⁰ Ebenda.

⁸¹ Vgl. ebenda und Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (Hrsg.) (2014) (siehe Internetverzeichnis).

⁸² Vgl. Krauß (2009), S. 79.

⁸³ Eidgenössisches Finanzdepartement (Hrsg.) (2009), S. 15.

Tabelle 1: Übersicht Status quo der Vertriebsregulierung ausgewählter europäischer Länder

	Provisions-/ oder Courtageverbot	Offenlegungspflichten
Dänemark	✓ seit 1.7.2011 Lebens-/ Nichtlebensversicherung	„soft disclosure“
Finnland	✓ seit 1.9.2008 Lebens-/ Nichtlebensversicherung	„soft disclosure“
Norwegen	✓ seit 1.7.2008 Lebens-/ Nichtlebensversicherung	„hard disclosure“
Schweden	✗	„hard disclosure“
Niederlande	✓ seit 1.1.2013 („komplexe Finanzprodukte“)	„hard disclosure“ Lebensversicherung
Großbritannien	✓ seit 1.1.2013 Vorsorge- und Investmentprodukte	„hard disclosure“ Life „soft disclosure“ Non-Life
Frankreich	✗	„soft disclosure“ für Makler nur in Ausnahmefällen
Italien	✗	„hard disclosure“ Lebensversicherung Kfz-Versicherung
Österreich	✗	freiwillige Offenlegung von Abschlusskosten in der Lebensversicherung ohne gesetzliche Regelung
Schweiz	✗	„soft disclosure“ in der Lebensversicherung ohne gesetzliche Regelung

Tabelle 2: Vertriebswegemarktanteile in Prozent ausgewählter Länder in Europa

Land	Marktanteil (in Prozent)			
	Direkt	Vertreter*	Makler	Sonstige**
Belgien	20%	10%	60%	10%
Bulgarien	10%	45%	45%	-
Dänemark	40%	-	15%	45%
Deutschland	5%	40-45%	25-30%	25%
Estland	30%	10%	50%	10%
Finnland	70%	10%	15%	5%
Frankreich	35%	35%	18%	12%
Griechenland	-	70%	18%	12%
Großbritannien	44%	8%	35%	13%
Irland	25%	5%	70%	-
Italien	5%	85%	10%	-
Litauen	-	-	33%	67%
Luxemburg	-	90%	10%	-
Malta	15%	45%	40%	-
Niederlande	35%	10%	55%	-
Österreich	40%	15%	35%	10%
Polen	25%	55%	15%	5%
Portugal	10%	60%	17%	13%
Schweden	10%	40%	5%	45%
Slowakei	8%	40%	50%	2%
Slowenien	20%	70%	8%	2%
Spanien	15%	50%	20%	15%
Ungarn	13%	67%	10%	10%
Zypern	50%	40%	10%	-
Durchschnitt	22%	38%	28%	12%
*Ausschließlichkeits- und Mehrfachvertreter; **Banken, Post u.a.				

Quelle: In Anlehnung an Beenken (2013), S. 17 und Beenken (2011) (siehe Internetverzeichnis).

4 Fazit

Im Rahmen des Vergleichs ausgewählter europäischer Länder hat sich gezeigt, dass die Entwicklung nationaler Vertriebsregulierungssysteme in Europa keiner einheitlichen Richtung folgt. Hinsichtlich der Vertriebskostenoffenlegung und der Vergütungspraxis werden und wurden die untersuchten Märkte sehr unterschiedlichen Regulierungsmaßnahmen unterworfen (Tabelle 1). Die zum Teil gravierenden Marktunterschiede zwischen den Ländern zeigen sich außerdem in der Prägung und Verteilung der einzelnen Vertriebswege (Tabelle 2).

Die deutschsprachigen Nachbarländer sehen keine explizite gesetzliche Regelung hinsichtlich der Vergütungstransparenz vor. Während in der Schweiz Versicherungsmakler selbstverpflichtend die Vergütungskosten auf Nachfrage mitteilen, legen die österreichischen Lebensversicherer die Vertriebskosten freiwillig offen. Strengere Vergütungsregulierungspläne für Makler konnten sich in der Eidgenossenschaft bislang nicht durchsetzen.

Einen Schritt weiter in der Regulierungspraxis geht Frankreich, dessen Makler zwar kein Courtageverbot kennen, dafür aber bei bestimmten höherwertigen Gewerbeverträgen einer gesetzlich geregelten Offenlegungspflicht der Vergütung auf Nachfrage unterworfen sind. Auch ohne Nachfrage müssen dagegen die italienischen Intermediäre spezielle Transparenzgebote für die Kfz- und Lebensversicherung beachten. In Lebensversicherungsverträgen mit Gewinnbeteiligung muss dem Verbraucher unaufgefordert zusätzlich zur Vermittlervergütung auch die Kostenwirkung mittels „reduction in yield“-Information ausgehändigt werden. Dieses „hard-disclosure“-Verfahren gilt in Schweden unabhängig von Vertragstypus oder Versicherungssparte. Die Versicherungsvermittler müssen ungefragt über ihre Vergütung informieren.

Auf einem weiter gehenden Regulierungsniveau befinden sich die übrigen skandinavischen Länder sowie das Vereinigte Königreich Großbritannien und die Niederlande, die die Provisions- bzw. Courtagezahlungen an Versicherungsmakler ganz verbieten. In Dänemark gilt das obligatorische Courtageverbot für Versicherungsmakler bereits seit 1.7.2011. Zudem müssen die dänischen Versicherungsvertreter auf Nachfrage ihre Provisionen offenlegen. Auch in Finnland wird seit 1.9.2008 das Vergütungsverbot des Versicherungsmaklers durch den Versicherer durch einen „soft-disclosure“-Ansatz für alle übrigen Versicherungsvermittler flankiert. Eine Ausnahme gilt lediglich in Verkaufssituationen, in denen der Verbraucher die Vergütungsoffenlegung nicht will oder eine Offenlegung für den Vermittler unzumutbar wäre. Die norwegischen Regulierungsmaßnahmen sehen sogar ausnahmslos für alle Versicherungsvermittler eine unaufgeforderte Auskunftspflicht über die Höhe der Vergütung vor. Ein Courtageverbot für norwegische Makler besteht seit Juli 2008.

Jüngeren Datums sind die Verbote in den Niederlanden und Großbritannien. Abschluss- und Folgeprovisionen für komplexe Finanzprodukte wie die Lebensversicherung sind in den Niederlanden seit Januar 2013 nicht mehr erlaubt. Alle Versicherungsvermittler sind darüber hinaus nach dem „hard-disclosure“-Ansatz ihren Kunden über die Höhe ihrer Provision mitteilungspflichtig. Zum gleichen Zeitpunkt und in einem ähnlichen Verfahren hat die britische Finanzaufsicht neue Regelungen für bestimmte Produktgruppen eingeführt. Für Vorsorge- und Investmentprodukte dürfen keine Provisionen mehr gezahlt werden. Die Höhe der Vergütung muss der britische Versicherungsmakler in der Nichtlebensversicherung auf Nachfrage offenlegen, im Lebensversicherungsbereich sind auch alle anderen Versicherungsvermittler angehalten, auch ohne Aufforderung des Verbrauchers die genaue Höhe der Vergütung transparent zu machen.

In diesem Zusammenhang wird deutlich, dass die Reformvorhaben der Europäischen Union, die in diesem Arbeitspapier in ihrer derzeit gültigen Version dargestellt wurden, in vielen europäischen Ländern bei Ausübung der Mitgliedstaatenoption tiefgreifende Veränderungen nach sich ziehen würden. Weder Courtageverbot noch Offenlegungspflichten sind in allen europäischen Ländern einheitlich und vor allem gesetzlich verpflichtend geregelt. Inwieweit die rechtlichen Vorschriften zur Vertriebsregulierung in Europa beibehalten oder doch mit dem Ziel einer Stärkung des Verbraucherschutzes und Wettbewerbsharmonisierung angepasst werden, bleibt abzuwarten. Es ist aber auf jeden Fall sinnvoll und notwendig, weiterführende Studien zu den Auswirkungen eines einheitlichen europäischen Markteingriffs auf die nationalen Versicherungsmärkte zu unternehmen und dabei der Frage nachzugehen, ob es einer Nivellierung der sehr heterogen strukturierten Vertriebspraxis der nationalen Versicherungsmärkte bedarf oder der historisch gewachsene Status quo eher beibehalten werden sollte.

Literaturverzeichnis

Baumann, Hannes (1996):

Die Courtage des Versicherungsmaklers, Univ. Diss., Zurich, 1996.

Beenken, Matthias (2013):

Der Versicherungsvermittler als Unternehmer. Betriebswirtschaftliche Herausforderungen für Makler und Ausschließlichkeitsvertrieb, Karlsruhe, 4. Aufl., 2013.

Enger, Sven (2013):

Die britische Regulierung hat auch für deutsche Makler Folgen, in: AssCompact, Nr. 4, 2013, S. 38-39.

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (Hrsg.) (2013):

Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2013, Berlin, 2013.

Habschick, Marco / Evers, Jan/Bendig, Mirko / Behnk, Sascha / Krüger, Ulrich (2008):

Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (BMELV), Hamburg/Berlin, 2008.

Horn, Brigitte (2012):

6. VDVM-Symposium: "Hinterm Horizont geht's weiter" - Nur wie?, in: AssCompact, Nr. 6, 2012, S. 106.

Insurance Europe (Hrsg.) (2010):

Insurance Distribution Channels in Europe, Statistics Nr. 46, Brüssel, 2010.

Köhne, Thomas (2013a):

IMD2-Entwurf – einige Basisannahmen der EU-Kommission sind ökonomisch höchst fragwürdig, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 63. Jg., Nr. 8, 2013, S. 262-267.

Köhne, Thomas (2013b):

Performance von Versicherungsvermittlern – Konzeption und Messung aus Sicht des Versicherungsunternehmens, in: Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft, hrsg. vom Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Nr. 5, Berlin, 2013.

Köhne, Thomas (2014):

Die neue IMD2 vom 26.02.2014 aus ökonomischer Sicht, in: Zeitschrift für Versicherungswesen, 64. Jg., Nr. 10, 2014, S. 299-304.

Krauß, Harald (2009):

Die Vergütung des Versicherungsmaklers im Rahmen internationaler Entwicklungen. Eine Untersuchung im Auftrag der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens mbH, Karlsruhe, 2009.

Price Waterhouse Coopers (Hrsg.) (2010):

Study on the impact of the revision of the Insurance Mediation Directive, prepared for the European Commission DG Internal Market and Services, Brüssel, 2010.

Schiller, Jürgen (2011):

Ökonomische Aspekte der Entlohnung und Regulierung unabhängiger Versicherungsvermittler, in: ZVersWiss, 100. Jg., Nr. 1, 2011, S. 113–130.

Sonnenberg, Marcus (2013):

Vertriebskostentransparenz bei Versicherungsprodukten. Eine juristisch-ökonomische Untersuchung unter Berücksichtigung rechtsvergleichender Aspekte, Band 42, Berliner Reihe, Zugl. Univ. Diss., Karlsruhe, 2013.

Umhau, Gerd (2003):

Vergütungssysteme der Versicherungsvermittlung im Wandel. Eine Untersuchung im Auftrag der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens, Karlsruhe, 2003.

Zinnert, Mario (2008):

Recht und Praxis des Versicherungsmaklers, Karlsruhe, 2008.

Internetverzeichnis

Autoriteit Financiële markten (Hrsg.) (2013):

Dienstverleningsdocument: duidelijk over financieel advies, 1.7.2013, abgerufen am 22.4.2014,

<http://www.afm.nl/professionals/afm-actueel/nieuws/2013/juli/dvd-duidelijk-over-advies.aspx>.

Autoriteit Financiële markten (Hrsg.) (2014):

De Financiële Bijsluiter, 1.4.2014, abgerufen am 22.4.2014,

<http://www.afm.nl/nl/professionals/regelgeving/informatieverstrekking/fb.aspx>.

Beenken, Matthias (2011):

Vertriebswegeanteile in Europa, 16.5.2011, abgerufen am 1.2.2014,

<http://www.versicherungsjournal.de/vertrieb-und-marketing/vertriebswegeanteile-in-europa-108025.php>.

Beenken, Matthias (2014):

Zentrale Rolle für EIOPA bei Vermittlerregulierung, 4.3.2014, abgerufen am 4.6.2014,

<http://www.versicherungsmagazin.de/Aktuell/Nachrichten/195/21398/Zentrale-Rolle-fuer-EIOPA-bei-Vermittlerregulierung.html>.

Brüss (2014):

Versicherer müssen ihre Hausaufgaben machen, 21.5.2014, abgerufen am 4.6.2014,

<http://www.versicherungsjournal.de/versicherungen-und-finanzen/versicherer-muessen-ihre-hausaufgaben-machen-118999.php>.

Bundeskanzleramt Österreich (Hrsg.) (2014):

Bundesgesetz über die Rechtsverhältnisse der Makler (Maklergesetz - MaklerG), 4.3.2014, abgerufen am 4.3.2014,

<http://www.ris.bka.gv.at/GeltendeFassung.wxe?Abfrage=Bundesnormen&Gesetzesnummer=10003415>.

Eidgenössisches Finanzdepartement (Hrsg.) (2009):

Bericht des Eidgenössischen Finanzdepartements über die Vernehmlassungsergebnisse zur Revision des Bundesgesetzes über den Versicherungsvertrag (VVG), 1.10.2009, abgerufen am 4.3.2014,

<http://www.admin.ch/ch/d/gg/pc/documents/1729/Ergebnis.pdf>.

Europäische Kommission (Hrsg.) (2002):

Richtlinie 2002/92/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 9. Dezember 2002 über Versicherungsvermittlung, 9.12.2002, abgerufen am 4.6.2014,

<http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32002L0092:DE:HTML>.

Europäische Kommission (Hrsg.) (2011):

Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finanzinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates (Neufassung), 20.10.2011, abgerufen am 1.3.2013,

<http://eur-lex.europa.eu/legal-content/DE/TXT/PDF/?uri=CELEX:52011PC0656&from=DE>.

Europäische Kommission (Hrsg.) (2012):

Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (Neufassung), 3.7.2012, abgerufen am 4.6.2014,

http://ec.europa.eu/internal_market/insurance/docs/consumers/mediation/20120703-directive_de.pdf.

Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014a):

Abänderungen des Europäischen Parlaments vom 26. Februar 2014 zu dem Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Versicherungsvermittlung (Neufassung), 26.2.2014, abgerufen am 3.6.2014,

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2014-0155+0+DOC+XML+V0//DE>.

Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014b):

Legislative Entschließung des Europäischen Parlaments vom 15. April 2014 zu dem Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über Märkte für Finan-

zinstrumente zur Aufhebung der Richtlinie 2004/39/EG des Europäischen Parlaments und des Rates (Neufassung), 15.4.2014, abgerufen am 5.6.2014,

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?type=TA&reference=P7-TA-2014-0386&language=DE&ring=A7-2012-0306#BKMD-110>.

Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014c):

MEPs vote laws to regulate financial markets and curb high-frequency trading, 15.4.2014, abgerufen am 2.5.2014,

<http://www.europarl.europa.eu/news/de/news-room/content/20140411IPR43438/html/MEPs-vote-laws-to-regulate-financial-markets-and-curb-high-frequency-trading>.

Europäisches Parlament (Hrsg.) (2014d):

Legislative Entschließung des Europäischen Parlaments vom 15. April 2014 zu dem Vorschlag für eine Verordnung des Europäischen Parlaments und des Rates über Basisinformationsblätter für Anlageprodukte, 15.4.14, abgerufen am 28.7.2014,

<http://www.europarl.europa.eu/sides/getDoc.do?pubRef=-//EP//TEXT+TA+P7-TA-2014-0357+0+DOC+XML+V0//DE#BKMD-34>.

Financial Services Authority (Hrsg.) (2012):

Finalised guidance. Retail Distribution Review: Independent and restricted advice 1.6.2012, abgerufen am 7.3.2014,

<http://www.fca.org.uk/static/pubs/guidance/fg12-15.pdf>.

Financial Services Authority (Hrsg.) (2013a):

Paying for financial advice, 15.1.2013, abgerufen am 2.5.2014,

http://www.fsa.gov.uk/consumerinformation/product_news/saving_investments/changes-financial-advice/how-changing/paying-financial-advice.

Financial Services Authority (Hrsg.) (2013b):

Services and costs disclosure document described in COBS 6.3.7G(1), 16.5.2014, abgerufen am 16.5.2014,

http://media.fshandbook.info/Forms/cobs/COBS6_Annex1_20130401.pdf.

Financial Supervisory Authority of Norway (Hrsg.) (2006a):

Act no 41 on Insurance Mediation (2005-06-10), 1.1.2006, abgerufen am 2.5.2014,

<http://www.ub.uio.no/ujur/ulovdata/lov-20050610-041-eng.pdf>

Financial Supervisory Authority of Norway (Hrsg.) (2006b):

Regulations no. 1421 on Insurance Mediation, 1.1.2006, abgerufen am 2.5.2014,

<http://www.ub.uio.no/ujur/ulovdata/for-20051209-1421-eng.pdf>

Finansinspektionen Sweden (Hrsg.) (2007):

Finansinspektionen's Regulations and General Guidelines governing insurance mediation (FFFS 2005:11), 1.11.2007, abgerufen am 4.3.2014,

http://www.fi.se/upload/90_English/30_Regulations/1_Regulatory%20code/FFFS0511con_eng2.pdf

Institut francais d'information juridique (Hrsg.) (2014):

Code des assurances, 30.5. 2014, abgerufen am 4.3.2014,

<http://codes.droit.org/cod/assurances.pdf>

Istituto per la Vigilanza sulle Assicurazioni (Hrsg.) (2014):

Codice delle assicurazioni private, 1.5. 2014, abgerufen am 4.3.2014,

http://www.ivass.it/ivass_cms/docs/F23858/CAP_annotato.pdf

Lampert, Emanuel (2014):

Vermittlerrichtlinie bekommt „kleine“, aber wesentliche Novelle, 5.5.2014, abgerufen am 02.06.2014,

<http://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/vermittlerrichtlinie-bekommt-kleine-aber-wesentliche-novelle-118844.php>

Ministry for Economic and Business Affairs Denmark (Hrsg.) (2009):

Consolidated Insurance Mediation Act, 1.2.2009, abgerufen am 2.5.2014,

https://www.finanstilsynet.dk/upload/Finanstilsynet/Mediafiles/newdoc/Acts/CAct930_180908.pdf

Ministry of Justice Finland (Hrsg.) (2014):

Laki vakuutusedustuksesta, 26.5.2014, abgerufen am 30.5.2014,

<http://www.finlex.fi/fi/laki/ajantasa/2005/20050570>.

Staatssekretariat für internationale Finanzfragen (Hrsg.) (2014):

Totalrevision Versicherungsvertragsgesetz (VVG), 28.2.2014, abgerufen am 05.6.2014,

<http://www.sif.admin.ch/dokumentation/00509/00510/00622/00624/00699/?lang=de>.

Wichert, Björn (2014):

Einigung auf „Beipackzettel“ für Finanzprodukte, 4.4.2014, abgerufen am 28.07.2014,

<http://www.versicherungsjournal.de/markt-und-politik/einigung-auf-beipackzettel-fuer-finanzprodukte-118566.php>.