

- > Stellungnahme zum Schwarmfinanzierungs-Begleitgesetz
- > Deckelung von Abschlussprovisionen in der Restschuldversicherung (RSV)



Restschuldversicherungen (RSV) Schutz gegen Schicksalsschläge

Arbeitslosigkeit, Arbeitsunfähigkeit und Tod sind die häufigsten Risiken für Überschuldung. Davon sind derzeit ca. 7 Mio. Bürger in Deutschland betroffen. Die Restschuldversicherung sichert Verbraucherinnen und Verbraucher genau gegen diese Schicksalsschläge ab und hilft so, Privatinsolvenzen zu verhindern.

- Die Restschuldversicherung steht jedem Verbraucher offen; es werden keine Gesundheitsfragen gestellt.
- Für die Risiken Arbeitslosigkeit und Arbeitsunfähigkeit ist die RSV die einzige Absicherungsmöglichkeit am Markt.
- 27 % der Verbraucherinnen und Verbraucher wählen eine RSV und erfüllen so ihren Wunsch nach Sicherheit.



**Einzigartiger Schutz. Freiwillig.
Ohne Diskriminierung.**

73% aller RSV-Kunden sind zufrieden bis sehr zufrieden mit dem Produkt. Das belegen sehr geringe Beschwerdezahlen bei der BaFin und dem Versicherungsombudsmann.

In den letzten Jahren sind bereits eine Reihe von Maßnahmen zur Verbesserung des Verbraucherschutzes umgesetzt worden.

Ein großer Teil der Restschuldversicherer hat sich zu Verbraucherschutzstandards verpflichtet, die über die gesetzlichen Anforderungen hinaus gehen.



**Positive Rückmeldungen.
Geringe Beschwerden.**

Warum gefährdet die geplante Gesetzesänderung die Restschuld- versicherung?

Der Gesetzgeber möchte zur Vermeidung einer übermäßigen Provisions- und Vergütungspolitik bei Restschuldversicherungen eine gesetzliche Deckelung dieser Zahlungen einführen.

Hierbei soll die Abschlussprovision starr auf 2,5% der Darlehenssumme gedeckelt werden. Darüber hinausgehende Vergütungen von Dienstleistungen untersagt werden.



Aufwände werden durch die Provision nicht mehr gedeckt. RSV ist künftig für Vermittler nicht mehr interessant.

Der Aufwand für eine umfassend qualifizierte Beratung und Betreuung der Verbraucher steigt Jahr für Jahr!

Vermittler müssen immer mehr Zeit und Geld für die Verkaufs- und Betreuungsprozesse sowie für Dokumentation und Information bereitstellen.

- Qualifizierung
- Beratung und Vermittlung
- Kundenbetreuung
- Sonstige „Rüstkosten“

Bislang haben Banken diese Aufgaben wie auch die umfassende Beratung wahrgenommen – die Kosten dafür trägt die gedeckelte Provision jedoch oft nicht mehr.



Es besteht die Gefahr, dass dieser besondere Risikoschutz vom Markt verschwindet.

Wie kann optimiert werden?

Eine qualitativ hochwertige Beratung der Vermittler sollte honoriert und gefördert werden. Daher treten wir für eine Erhöhung der Provision von 2,5% auf 4% der Darlehenssumme ein.

Die Kreditinstitute erbringen viele kostenintensive Dienstleistungen, die im Kontext des Angebots und der Vermittlung einer Restschuldversicherung entstehen.

Zudem übernehmen sie weitere wichtige Aufgaben über die Vermittlung eines konkreten Versicherungsvertrags hinaus. Dazu zählen vor allem die laufende Betreuung der Kunden und die Verwaltung der Verträge. Sie erbringen Dienstleistungen im Rahmen der vorzeitigen Tilgung eines Kredits und Beendigung der Verträge, führen das Inkasso der Beiträge oder deren Rückerstattung durch und regulieren Schäden. Hierbei entsteht für die laufende Betreuung im Schnitt noch einmal ein gleich hoher Aufwand wie für den Beratungs- und Abschlussprozess.

Im Vergleich zu anderen qualifizierten Versicherungsprodukten entsteht für den RSV-Vermittler häufig ein ca. 10-fach höherer Aufwand für IT-Integration, da die RSV-Produkte technisch vollständig in die Kreditsysteme der Banken integriert werden.



Die Erbringung von Dienstleistungen zur Bestandsbetreuung sollte auch zukünftig vergütet werden können.

Die im Gesetzentwurf vorgesehene Begrenzung auf die tatsächliche Kostenersparnis beim Versicherer verhindert effektiv Umgehungsversuche.

- § 50a Abs. 3 Satz 1 VAG-E sollte gestrichen werden.

Die RSV ist tief in die Kreditsysteme und Prozesse für die Kreditvergabe integriert.

Die neuen Regelungen erfordern umfangreiche Anpassungen an Vermittlerverträgen, Produkten, Prozessen und technischen Systemen.

Diese Anpassungen sind innerhalb von sechs Monaten nicht zu leisten. Es sollte daher zu § 50a Abs. 4 VAG-E eine Übergangsvorschrift für bestehende Verträge bis Ende 2022 vorgesehen werden – analog zur Vorgängerversion des Entwurfs (§ 357 VAG-neu).



Für die Umsetzung der neuen Regelungen reichen sechs Monate nicht aus!

Unser Appell:

- > **Anhebung des Provisionsdeckels von 2,5% auf 4%.**
- > **Erbringung von Dienstleistungen zur Bestandsbetreuung sollten auch zukünftig vergütet werden können. (Kein Entweder-Oder-Prinzip)**
- > **Für bestehende Verträge sollte eine Übergangsfrist bis Ende 2022 vorgesehen werden.**

Die Provision vergütet alle Vermittleraufwände auch fernab des eigentlichen Vertrags-Abschlusses.

Qualifizierung	Beratung und Vermittlung	Kundenbetreuung	Sonstige „Rüstkosten“
Einarbeitung <ul style="list-style-type: none"> ■ Gesetzliche Rahmenbedingungen ■ Produktschulungen der einzelnen Bausteine (AU, AL, TOD) ■ Entwicklung und Training von Beratungsansätzen ■ Entwicklung und Training von Tools für das Kundengespräch ■ Aufwändige Sonderqualifikation für Gewerkekundenberater ■ ... 	Vorbereitung des Kundengesprächs <ul style="list-style-type: none"> ■ Terminvereinbarung/-erinnerung ■ Aufnahme der Kundendaten ■ Vorbereitung des Vermittlungsgesprächs ■ Analyse der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden gemäß IDD ■ ... 	Kundenbetreuung <ul style="list-style-type: none"> ■ Archivierung der Unterlagen ■ Durchführung von Kundenbefragung zur Kundenzufriedenheit ■ Versand des Welcome-Letters inkl. Kopie der Produktinformationsblätter ■ Durchführung von After-Sales-Calls und -Terminen ■ Betreuung des Kunden (z.B. bei Adressänderungen, Rückfragen) ■ ... 	IT/Systeme <ul style="list-style-type: none"> ■ Bereitstellung/Betrieb der IT-Infrastruktur und Frontend/Backend-Systeme ggf. für verschiedene Vertriebskanäle ■ Täglicher Datentransfer ■ Bestandsführung ■ Wartung und Pflege der Systeme ■ Umsetzung regulatorischer Änderungen ■ ...
Fortlaufende Weiterbildung <ul style="list-style-type: none"> ■ Jährliche Pflicht-Learnings im Kontext IDD ■ Schulungen zu Produkt- und Systemanpassungen ■ Sicherstellung der erforderlichen 15 Weiterbildungsstunden p.a. ■ Administration der Weiterbildungskonten 	Beratung des Kunden <ul style="list-style-type: none"> ■ Kundenberatung zur Absicherung ■ Berechnung verschiedener Optionen ■ Bedarfsweise Vorbereitung und Durchführung Folgetermin ■ Erläuterung der vorvertraglichen Informationen ■ Vorbereitung des Vertragschlusses ■ ... 	Leistungsfall/Ablösung Kredit <ul style="list-style-type: none"> ■ Beratung des Kunden im Leistungsfall/ bei möglichen Ablösungen des Kredits ■ Abstimmung mit Kundenservice der Versicherung ■ Aufnahme der Leistungsanzeige und Weiterleitung an die Versicherung ■ Verbuchung von Leistungs-/Rückzahlungen aus der RKV Ansprechpartner bei Rückfragen 	Produkt Management und Marketing <ul style="list-style-type: none"> ■ Marktbeobachtung ■ Produktkonzeption und -entwicklung mit dem Versicherungspartner ■ Produktrelaunches ■ Produktvermarktung im Einklang mit den Kreditprodukten (z.B. Broschüren, Flyer, Online-Content,) ■ ...



Maßgebliche Kostentreiber sind insbesondere die vordergründig nicht sichtbaren Rüstkosten, die vor und nach dem Verkauf von Restschuldversicherungen entstehen!

Kontakt:

HDI Deutschland AG
Restschuldversicherung
E-Mail: annex_inbox@hdi.de