



## **Ganz unorthodox ein Farewell als Ouvertüre!**

Meine Damen und Herren, vorweg etwas Persönliches! Die heutige Pressekonferenz hat nicht nur für mich eine besondere, emotionale Bedeutung. Sie bedeutet Abschied zu nehmen als Referent und Ihr Diskussionspartner in dieser traditionellen Gesprächsrunde mit namhaften Journalisten, die auch - und gerade unseren Berufsstand - mit qualifizierter Pressearbeit begleiten. Das gilt im Übrigen auch für meine Vorstandskollegen, Herrn Reinhold Weinmann als scheidender Vizepräsident des VDVM und Herrn Dr. Georg Bräuchle. Wir sind nach der VDVM-Satzung nach 3 Amtsperioden von jeweils 4 Jahren für die ehrenamtliche Vorstandsarbeit nicht wieder wählbar. Das ist auch gut so.

Für mich persönlich kann ich sagen, dass ich aus den zahlreichen Gesprächsrunden und sonstigen Treffen mit Ihnen viel gelernt und Respekt vor Ihrer Arbeit und Ihrer „Zunft“ als Fachjournalisten entwickelt habe. Ich verlasse diese Traditionsrunde nach 12 Jahren ehrenamtlicher Verbandsarbeit in guter Erinnerung mit einem lachenden und einem weinenden Auge. Auch wenn es in unserer Relation überwiegend um eine - gelegentlich auch spannungsvolle - Versachlichung kritischer Tatbestände ging, muss ich doch feststellen, dass mich insbesondere mit den langjährigen Fahrensleuten von Ihnen auch eine respektvolle, emotionale Beziehung verbindet. Ich wünsche Ihnen von Herzen, dass Ihnen der Medienmarkt der Zukunft bei Ihrer Arbeit weiterhin gestatten wird, ein angemessenes Wertegebäude und Ihre journalistische Unabhängigkeit unbürokratisch zu bewahren sowie die Vielfalt und kreative Gestaltungsfreiheit zu erhalten, die untrennbar mit der Freude und den Herausforderungen Ihrer journalistischen Arbeit verbunden sein dürften. Wie wir noch hören werden, sehen wir Versicherungsmakler ja nicht nur bei uns, aber gerade in unserer Branche, sehr ernst zu nehmende Gefahren, die die Sinnstiftung, unsere Motivation und Freude an unserer sehr kundenausgerichteten Wertschöpfung durch übereifriges Herumlaborieren an unserem Berufsbild und unseren Leitplanken stark verwässern.



## **Pressestatement von Dr. Leberecht Funk anlässlich der VDVM-Pressesgespräche September 2011**

---

### **Die 2008er Finanzmarktkrise nur in anderem Kleid mit anderer Dramaturgie**

Gigantische Zahlenwerke, dramatische Schuldenlasten und erdrückende Sparprogramme, komplexe Zusammenhänge, „Big Government/Small Government“, „Downrating“, Risikozuschläge, „Double Dip“, „Stop Loss“, Spekulation, konjunkturelle Abkühlung, Rezession, Eurobonds, Transferunion, Gerechtigkeit hin und her dekliniert usw. und so fort, sind zum Teil hochtechnische Begriffe bzw. Phänomene, mit denen wir nun täglich überflutet werden. Aber wer versteht die komplexen Zusammenhänge? Der Durchblick ist selbst Profis verloren gegangen. Ratlosigkeit und Angst machen sich breit, auch bei den politischen Entscheidungsträgern, die in ihrer Not, begleitet und geleitet von einem vielstimmigen Konzert von Expertenstimmen und widersprüchlichen Interessenlagen, zwischen Bangen und Hoffen nur noch Herumlaborieren. Folglich werden allenfalls kurzfristige Beruhigungseffekte erzielt. Die Politik hat ganz offensichtlich die Führung und Kontrolle über die eskalierenden Ängste und hektisch agierenden Märkte verloren und ist selbst Gefangene der Rating-Agenturen und eines selbst verschuldeten Teufelskreises von Ziel- und Wirkungskonflikten, den sie sich durch leichtfertige Aufblähung ihrer Schuldenlasten und Solidaritätserwartungen eingebrockt hat. Nun wird die Rechnung für langjährig geübte Realitätsverweigerung aufgemacht.

Wie giftige Pilze schießen immer noch alte, verdeckte Risiken der Finanzmarktkrise des Jahres 2008, nunmehr im Kleid der erdrückenden Verschuldenskrise von Staatshaushalten bedeutender Volkswirtschaften, aus dem Boden.

Angesichts der globalen Verflechtung lebt heute niemand mehr auf einer „Insel“. Damit erweitert sich natürlich die partikulare Verantwortungsdimension in eine globale! Erstaunlich nur, dass die politische Nomenklatur in den USA das so schlankweg ignorierte, als sie, statt schnell eine pragmatische Lösung für ihre akute Zahlungsunfähigkeit zu suchen, eine nervende, ideologisch verbrämte, „bis aufs Messer“ scharfe Diskussion über staatsphilosophische Grundsatzfragen entfachte. Wer steckt hier den Kopf in den Sand und bemüht alte Vorstellungen und Paradigmen? Churchill hat einmal mit Blick auf die USA gesagt, was aber heute auch für die EU gilt: „Die USA finden immer die beste Lösung! Aber erst nachdem sie alle anderen ausprobiert haben“. Diese Feststellung beschreibt das orientierungslose und von aktionistischen Maßnahmen geprägte Stochern im Nebel sehr treffend.

Die ausufernden und ansteckenden Risiken aufgeblähter Staatshaushalte und kumulativ hierzu privater Haushalte drohen die sich erholende Realwirtschaft zu erdrücken und die Wachstumsimpulse zu drosseln. Dabei bleibt in der aktuellen Diskussion die „implizite Verschuldung“ von Staatshaushalten, die sich aus schwindelerregend hohen Pensionsverpflichtungen, sonstigen Verbindlichkeiten, Garantien und Haftungsübernahmen und Abschreibungen aufgrund reduzierter Werthaltigkeit von Staatsvermögen ergibt, seltsamerweise unter dem Tisch. Sie ist aber real! So ist die Lage zunehmend ernst und von tiefgreifenden Unsicherheiten geprägt.

Das belegen auch die panikartigen Turbulenzen auf den Aktien-, Währungs- und Bondmärkten (hier Staatsanleihen), die, verunsichert, auf jede kleine Neuigkeit hektisch überreagieren. Eine solche Konstellation ist Gift für die Märkte und die Weltkonjunktur. Die Gravität erforderlicher Sparmaßnahmen gefährdet zudem den sozialen Frieden.



## **Die Probleme der Versicherungswirtschaft schaukeln sich hoch**

Dabei hat die Versicherungswirtschaft ihre beachtlichen Kapitalisierungs-, Bonitäts- und insbesondere Anlagerrisiken nach dem 2008er Krisendrama wieder fest in den Griff bekommen. Sie steht besser da als vor der Krise, zehrt aber bereits wieder von ihrer Substanz aufgrund hoher Schadenbelastungen, vor allem durch eine Häufung schwerwiegender Naturkatastrophen, die ohne Hurricane „Irene“ über die vergangenen 16 Monate zu US\$ 86 Mrd. aufgelaufen sind. Ihre Abhängigkeit von Staatsanleihen, die inzwischen Junkbond-Status erhalten haben oder in ihrer Bonität heruntergestuft wurden, ist nur noch eine relative Marginalie. Anders bei Banken und einigen großen Pensionsfonds!

Aber die Turbulenzen auf den Kapitalmärkten, die Gefahr eines global abreißenden Konjunkturaufschwungs, die zudem noch in eine Marktphase der Bodenfindung der Versicherungswirtschaft hineinplatzen, schaffen eine insgesamt unbequeme und virulente Konstellation mit herausforderndem Handlungsbedarf für die Versicherungswirtschaft. Dafür sorgen ganz konkret drohende Umsatzeinbußen, wachsende Schadenbelastungen, hohe Anlage- und Kostenrisiken und nicht zuletzt schwer einschätzbare Währungsdisparitäten. Es ist kaum davon auszugehen, dass Risikokapital in einem derartigen Umfeld immer noch so leicht verfügbar sein wird. Und dennoch sollen erst kürzlich über sog. „Sidecars“ dem Markt US\$ 1,2 Mrd. an frischen Risikokapital in Erwartung höherer Elementarschadenprämien zugeflossen sein. Es bleibt also spannend auch und gerade im Kontext höherer, risikoorientierter Kapitalunterlegungsanforderungen nach Solvency II und des zu adjustierenden Stellenwerts von Staatsanleihen im Anlageportefeuille der Versicherer. Gerade die Kombination von bereits erkennbaren Problemfeldern schafft hier Brisanz, die immer auch ein weiteres Momentum für eine weiter fortschreitende Marktkonsolidierung sowohl auf der Versicherer- als auf der Vermittlerseite schafft. Kein „business as usual“ also! Hier gilt es hellwach zu reagieren und sich in einem unentschiedenen Marktumfeld so zu positionieren, dass die Chancen eines solchen Umfelds genutzt werden können.

## **Zweifel an der Sach- und Rahmenkompetenz des Staates verdichtet sich!**

Die Krisen-Erfahrungen gerade der letzten Dekade legen weitreichenden Regelungsbedarf nahe, sowohl für die Finanzmärkte, woran bekanntlich gearbeitet wird, als nun auch für die Haushaltsführung von Staaten, und zwar einheitlich und länderübergreifend, weil eben niemand (mehr) eine Insel ist. Der Teufel steckt auch hier im Detail und löst gerade bei den Eckdaten ihrer inhaltlichen sowie formalen Auskleidung und Feinstellung der anstehenden Neuordnung berechnete Kontroversen aus. Hier helfen allein bedachtes Handeln, Sachverstand und vertiefte Kenntnis der betroffenen Märkte, um eine sinnvolle Lösung herbei zu führen. Letztendlich entscheiden die Kriterien der „Evidenz“, der „Relevanz“ und der „Akzeptanz“ darüber, ob ein Änderungsansatz sinnvoll und zielführend ist. „Evidenz“ setzt auf erfahrungsbasierte, eindeutige und belegbare Erkenntnis, „Relevanz“ besagt, dass ein evidenter Änderungstatbestand für die Erreichung der Ziele eine wesentliche, materielle Bedeutung hat und „Akzeptanz“ gilt als letzter Test, ob der Änderungsmodus auch ökonomisch lebensfähig ist und vom Markt auch unter sich ändernden Bedarfsprofilen angenommen wird und sich als wirkungsvoll erweist.

Gerade wenn es um diese elementar wichtigen Grundlagen verantwortungsvoller Politik geht, erweisen sich politische Entscheidungsprozesse immer häufiger als wenig vorbildlich und tragfähig. Die Komplexität überfordert sie ganz offensichtlich und fördert die Bereitschaft zu Aktionismus und zum Experiment; eigentlich das Letzte was die Wirtschaft benötigt! Das Postulat der Politik, dass hier auf einer höheren Erkenntnis- und Urteilebene agiert wird und zur Normensetzung berechtigt, bleibt aus mangelnder „Evidenz“ und „Relevanz“ nicht selten nur eine Postulatshülse. Dafür gibt es zahlreiche Beispiele. Allein schon die kurze Taktung von Modernisierungsgesetzen läßt wiederholten Korrekturbedarf in der „Akzeptanz“ vermuten. Die Prämissen waren nicht fundiert und die erhofften Wohlfahrtsgewinne haben sich nicht eingestellt.



## **Wir brauchen keine Stimmungsdemokratie, die sich willkürliche Moralurteile zu Eigen macht**

Somit ist Skepsis und, wie wir meinen, gegebenenfalls auch konstruktiver Widerstand angebracht, wenn die Evidenz- und Relevanztests auf einer vorgefertigten „Erkenntnisbasis“ aufbauen, die auf wenig tragfähigen Vermutungen und Hoffnungen basieren. Die heute erdrückend zum Vorschein kommende, aber faktisch schon seit langem verdeckt schwelende Verschuldenskriese ist dafür ein ganz dramatisches Beispiel von Realitätsverlust und somit einer verantwortungslosen Vernachlässigung des „Evidenzgebots“.

## **Der VDVM erkennt notwendigen Änderungsbedarf und fördert diesen offensiv und unverkrampft!**

Kommen wir zu den Niederungen unseres Alltags als Versicherungsmakler. Der VDVM ist kein Berufsverband, der nur Besitzstandswahrung für seine Mitglieder betreibt. Wir stellen uns offensiv allen evidenten, also objektiv erkenntnisbasierten, und relevanten, also den tatsächlich problembehafteten Änderungsnotwendigkeiten. Unseren Mitgliedern ist klar, dass zu unserem verbraucherfreundlichen Berufsbild die Transparenz über ihre Vergütung, ihre Produkte, ihr konkretes Geschäftsmodell sowie über tatsächliche und potenzielle Interessenkonflikte gehören. Auch sind wir schon immer an vorderster Front der Ansicht gewesen, dass Bildung und Fortbildung entscheidende Wettbewerbsfaktoren und zu fördernde Qualitätsmerkmale für unsere Beratungskompetenz und die darauf abgestellten Prozesse darstellen. Dazu gehört für uns Makler - wie zwei Seiten einer Medaille - eine zweifelsfreie Unabhängigkeit vom Produktgeber. Diese Unabhängigkeit ist ein ganz entscheidender und wesentlicher Kern-Bestandteil unserer Identität als Makler und unserer objektiven Beratung, den wir nicht durch weniger materielle „Scheinkriterien der Unabhängigkeit“, wie z.B. die Vergütungsform, verwässert sehen wollen.

## **Die vom BMELV vorgeschlagenen Eckdaten für eine gesetzliche Regelung des Berufsbildes der Honorarberatung missachten die Kriterien der Evidenz, der Relevanz und der Akzeptanz!**

Dieses gesetzliche Vorhaben läuft bekanntlich unter dem Titel: „Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen“. Der darin unterstellte positive Sachzusammenhang zwischen Beratungsqualität und Honorarvergütung ist weder fundiert noch eindeutig, allenfalls von Vermutungen und Hoffnungen getragen. Evident dagegen ist, dass sich der „Trigger der Qualität“ aus einer Kombination von angemessener Vergütungshöhe, (Fort-)Bildung und einer verbesserten Urteilsfähigkeit der Verbraucher im Umgang mit Risiken und finanzwirtschaftlichen Themen zusammensetzt.

So gibt es auch keine ausreichend fundierte und somit verlässliche Erkenntnis, auf die man ein neues Haus bauen könnte, um der Honorarberatung im verbrauchernahen Versicherungsgeschäft die für eine gesetzliche Neuordnung notwendige Relevanz und Akzeptanz zu geben. Dass das bisherige Schattendasein der Honorarberatung eben nur eine Frage mangelnder Bekanntheit, aber ansonsten die eigentlich präferierte Vergütungsform ist und nur der werblichen Förderung aus dem Steuersäckel bedarf, ist schon eine seltsame Anmutung. Diese Unterstellung spricht für einen Mangel an „Evidenz“, „Relevanz“ und „Akzeptanz“ und keineswegs für eine Sonderstellung des Honorarberaters.

Bekanntlich sehen wir VDVM-Makler aus gutem Grund die Courtage auch in Zukunft als Leitvergütungssystem, insbesondere im verbrauchernahen Geschäft. Gegen eine grundsätzliche Gleichbehandlung der Honorarvergütung mit dem Courtagemodell - soweit darüber Transparenz gewährleistet ist - spricht dagegen wenig, wenn man einmal vom Haftzeit- und Schuldnerproblem bei vorzeitiger Kündigung von Lebensversicherungen absieht. Die nettoisierten (d.h. courtage- bzw. provisionsfreien) Tarife müssten dann wohl angehoben werden, wenn der Versicherer das Stornorisiko voll tragen muss. Was konkret ist übrigens eine „Nettoisierung der Prämie“? Auf welcher Basis wird nettoisiert, wenn der Makler auch Dienstleistungen zum Versicherer erbringt? Wo ist hier die Trennlinie zu ziehen? Viele Fragen sind offen. Der Zeitpunkt, Eckdaten einer gesetzlichen



Neuordnung der unterschiedlichen Vermittlerstände festzuzurren, ist daher viel zu früh. Zahlreiche Untersuchungen ergeben zudem, dass es vielmehr an der Bereitschaft der „Verbraucher“ mangelt, auskömmliche Honorare für eine wachsende Bildungsvorhaltung und komplexere Beratungsvorgänge zu zahlen. Und das bei höheren Ausbildungsanforderungen!

Der VDVM stellt sich nicht gegen eine neu zu schaffende Vermittlerkategorie, die, wenn der Gesetzgeber es so will, wie der unabhängige Versicherungsmakler berät, vermittelt und betreut und sich ausschließlich auf die Honorarvergütung durch den Kunden begrenzt. Das sehen wir als ein grundlegendes Gestaltungsrecht. Das Transparenzgebot verliert in einem solchen Gedankengebäude seine heilende Wirkung und daher seine Bedeutung, obwohl es das entscheidende Merkmal dafür ist, dass sich die Urteilsfähigkeit - nicht zwingend auch das Urteilsvermögen - des Kunden erhöht.

### **Die pauschale Verteufelung der Provision im verbrauchernahen Vermittlungsgeschäft ist ein kardinaler Fehler!**

Alarmiert sind wir über die fast naiv anmutende Verteufelung der Courtage bzw. Provision als Vergütungsform. Die Provision wird so schlankweg mit den Negativbegriffen „Inducement“ und „Interessenkonflikt“ gleichgesetzt. Zuvor haben wir schon gehört, dass die Provisionsvergütung auch einer dynamischen Entwicklung der Beratungsqualität im Wege steht. Und um dies alles noch zu steigern, wird zudem auch eine Unvereinbarkeit der Provisionsvergütung mit der „Unabhängigkeit der Beratung“ vermutet und zu einer wesentlichen Leitplanke der Zukunftsordnung gekürt. Was ist das für ein Gebräu von unbelegten und eher zurechtgelegt wirkenden Zusammenhängen. Die Vermutung kommt auf, dass der Gesetzgeber den Stellenwert der „heilenden“ Bedeutung des umfassenden Transparenzgebots nicht angemessen würdigt. Nun kann doch der Verbraucher sagen was er will und mit wem er es tun will!

Wir wollen hier natürlich nicht unreflektiert das hohe Lied auf die Provisionsvergütung singen. Es gibt hier die bekannten, äußerst bedenklichen Exzesse, die schon zum Schutz der ganz deutlich überwiegenden Mehrzahl von geschäfts-ethisch sauber arbeitenden Vermittlern unterbunden werden müssen. Aber eine generelle Heraushebung der Honorarvergütung, die selbst nicht frei von Versuchungen ist und andere bewährte Geschäftsmodelle diskriminiert, stößt auf großes Unverständnis.

### **Ein Herumlaborieren an unserem Berufsbild als professioneller Makler ist nicht zukunftsweisend**

Ein Fehlgedanke zieht den anderen nach sich. Nachdem die Vergütungsdiskussion schnurstracks in die falsche Richtung gelaufen ist, öffnet sich ein weiteres kritisches Fenster. Die Beratungsleistung des Versicherungsmaklers erfordert gerade in der Altersversorgung interdisziplinäre Kompetenzen auf dem Gebiet der Mathematik, des allgemeinen und steuerlichen Rechts und in Fragen der Rechnungslegung, soweit es sich um Maßnahmen zur Risikobewältigung handelt. Diese „Nebendienstleistungen“ stellen in aller Regel höherwertige Dienstleistungselemente dar, die aufgrund zunehmender Komplexität auch an Stellenwert gewinnen. Für das Berufsbild des professionellen Versicherungsmaklers ist es entscheidend, dass es auf diesen wesentlichen Beratungsfeldern nicht weiter eingeengt wird und sich der zunehmenden Claims der Versicherungsberater, der Rechtsanwälte, Steuerfachberater, Wirtschaftsprüfer und Rentenberater erwehren kann. Weder der Kunde und erst recht nicht der über alle fachlichen Spezialqualifikationen verfügende Versicherungsmakler benötigen rigide berufsständische Boxen, sondern den Nachweis, für bestimmte Problemlösungen qualifiziert zu sein.

Wir müssen also weg von einer funktionalen- und stärker hin zu einer tätigkeitsorientierten Ordnung kommen.



Da die Ausbildungserfordernisse ohnehin erweitert und den konkreten Bratungsfeldern angepasst werden, ist sachlich nicht einzusehen, warum wir immer noch an einer rigiden, extrem arbeitsteiligen Ordnung von berufsständischen Reservaten hängen. Das ist in hohem Maße ineffizient und für die sich verändernden Kundenwünsche kontraproduktiv. Gerade die „virtuelle“ Diskussion über die Trennung von Beratung und Vermittlung/Transaktion, wie sie immer wieder, von Einzelinteressen getragen, aufflackert, ist ein Killerargument für den bewährten Versicherungsmakler, dessen Charme, Herausforderung und Attraktivität, für Kunden und Mitarbeiter gleichermaßen, gerade in der gesamtheitlichen Lösungskompetenz liegt. Sie hilft, multiple Schnittstellen auf ein effizientes Maß zu reduzieren. Wir vom VDVM sind alarmiert und müssen daher gegen eine Einschränkung unseres Tätigkeitsfeldes vehement opponieren, wenn wir unsere Zukunftsfähigkeit und unsere Attraktivität für junge Talente nicht gefährden wollen. Der Markt fordert von uns dagegen eher eine Verlängerung unserer Wertschöpfungskette und übergreifende Problemlösung statt Ausschnittsprodukte.

### **Ein negatives Menschenbild macht egoistisch!**

Nunmehr hat auch die renommierte Max-Planck-Gesellschaft wissenschaftlich herausgearbeitet, dass die Unterstellung eines negativen Menschenbildes - quasi wie eine sich selbst erfüllende Prophezeiung - gerade das egoistische Handeln des Einzelnen noch fördert. Auch wir Versicherungsmakler sind gefangen in einem negativen Menschenbild, wenn man uns pauschal Provisionsgier unterstellt. Es ist an der Zeit, von dieser simplen und sträflich vereinfachenden Vorstellung fortzukommen. Moderne verhaltenspsychologische Erkenntnisse sollten nun endlich Eingang in die Betrachtung unserer Branche finden, sonst bleiben wir - so auch die Forschungsergebnisse der Max-Planck-Gesellschaft - gefangen in einem Teufelskreis sich selbst erfüllender Prophezeiung. Mit den Prinzipien des „Ehrbaren Kaufmannes“ als unserem Leitbild, das im Übrigen sprichwörtlich und traditionsreich für den ehrlichen Makler seit vielen Jahrhunderten gilt, wollen wir uns stärker in der Öffentlichkeit artikulieren. Das gelingt meistens dann, wenn wir auch - ohne Pathos - über unsere guten Taten sprechen.

Die sogenannten „ERGO-Fälle“ - auch wenn sie nicht symptomatisch für die ganze Versicherungswirtschaft sind - haben mit der Wucht großen Entsetzens und Ekels offenbart, dass die Branche klare Regeln speziell im Umgang mit ihren Vertreterorganisationen und exklusiven Struktur- und Bankenvertrieben benötigt. Leider lernt sie das erst durch einen solchen GAU und wenn die Reputation auf dem Spiel steht. Wir fordern daher für unseren Heimatmarkt Deutschland über den herrschenden gesetzlichen Rahmen korrupter Vorteilsgabe/Vorteilsnahme hinaus einen erweiterten, klarstellenden, und ernsthaft gelebten Code of Conduct, der eine Wiederholung derartiger Exzesse folgenreich erschwert. Da mag ein Schreiben der Allianz, nun auch an ihre ungebundenen Vermittler, ein gut gemeinter Ansatz sein. Darin versucht sie, ihre Vermittlerpartner, allerdings inhaltlich recht unpräzise und zum „Whistleblowing“ auffordernd, an ihre eigenen Compliance-Regeln zu binden. Aber gut gemeint ist nicht immer gut gemacht! Statt ein solch sensibles Vorgehen zuvor mit den Maklern zu besprechen und eine wettbewerb-neutrale Marktregelung anzustreben, schießt sie hier aus der Hüfte. Dass sie hiermit auch Handlungsbedarf anzeigt, ist zuerst einmal ein positives Zeichen eines Marktes, der sich bislang schwer tut, mehr auf Qualität der Produkte als auf sonstige, Vorteil verschaffende Anreize, zu setzen.



## *Zwei Zusatzanmerkungen zum Mitnehmen*

### **Meine Plattform, Deine Plattform, mein Vergleich, Dein Vergleich!**

Das klingt nach Beliebigkeit und Prestige. Vorsicht ist geboten. Aber der Druck zu höherer Markteffizienz bei höheren Bürokratielasten und wachsenden Kundenansprüchen schafft Barrieren für kleinere, weniger etablierte Marktteilnehmer auf der Vermittlerseite, die nur durch neue Wege und Schnittstellen der Arbeitsteilung oder externe „Komfortdienstleistungen“ überbrückbar erscheinen. Es stellt sich jedoch hierbei die Frage, ob diese Instrumente in der Form von Pools, Vermarktungsplattformen, Maklernetzen und Vergleichsportalen wesentliche Kerntätigkeiten des Maklers sind und sein Berufsbild originär tangieren, abgesehen von komplexen Fragen des Datenschutzes, der Eigentumsrechte und der Unabhängigkeit vom Produktgeber.

Immerhin scheint Hochkonjunktur für immer neue solcher Lebenshilfe-Konstrukte zu herrschen, wobei schon heute klar ist, dass nicht Raum für alle vorhanden ist und Träume von marktbeherrschender Bedeutung auch solche bleiben. Der Beweis für eine dauerhafte Daseinsberechtigung wird erst noch zu erbringen sein.

Bei den Vergleichsportalen, die durchaus ein Komfortfaktor für den Makler darstellen, ist kaum davon auszugehen, dass eine der Kernfunktionen des Makler-Berufsbildes wesentlich berührt wird.

Dass verschiedene Vergleichsportale - bei aller „algorithmischer Objektivität“ - nicht identische Ergebnisse liefern, liegt an unterschiedlichen Bewertungsgrundlagen und komplexer werdenden Produkten, die sich auch einem aussagefähigen Vergleich verschließen. So gibt es genügend ergebnisrelevante Ermessensspielräume, die für den Nutzer nicht sogleich transparent werden. Die gewonnene Macht unabhängiger Vergleichsportale ruft nun auch Produktgeber auf den Plan. Sie wollen ihre Kunden vorrangig mit ihren eigenen Vergleichsplattformen, Bewertungen und Informationen gebunden halten. In einem solchen Vorgehen liefern sie damit einen versteckten Beleg dafür, dass Vergleichsplattformen auch als Steuerungsmittel vertrieblisch eingesetzt werden können. Dass das nicht ohne ein gewisses „Geschmäckle“ läuft, ist offensichtlich! Für den unabhängigen Versicherungsmakler kann natürlich nur eine vom Produktgeber unabhängige Vergleichsplattform von Nutzen sein, will er nicht seine objektivierende Beratung mit einem „verdeckten Lagersprung“ belasten. Der Makler wird nun in Analogie zum „Prüfarchitekten“ ein „Prüfvergleichler“ unterschiedlicher Empfehlungen von abhängigen und unabhängigen Vergleichsportalen. Der ursprüngliche Komfort beginnt zu erodieren.

Kommen wir zu der boomenden Erscheinung von elektronischen Platzierungs-Plattformen. Zugang zum Markt, zu „Best Practice“-Produkten, die Nutzung von Marktmacht durch Aggregation von Platzierungsvolumina und nicht zuletzt diverse Compliance-Aspekte und Ängste sind die Treiber neuer Pools, Platzierungsplattformen und Maklernetzwerke. Hier wird dir geholfen, kleiner Makler oder Gejagter des Einkaufs oder ausufernder Corporate Governance! Aber mittelfristig zu welchem Preis? Führt eine solche Arbeitsteilung selbst bei ausreichend rechtlicher Absicherung über die Zeit nicht faktisch zur Aufgabe der Unabhängigkeit? Das muss jeder selbst beantworten, aber aus berufsständischer Sicht gibt es für arbeitsteilige Marktordnungen Grenzen. Sie werden dort überschritten, wo eine Auskontrahierung von typischen Kernfunktionen und Kernkompetenzen stattfindet und so das Berufsbild nicht mehr gelebt wird oder ein Lagerwechsel stattgefunden hat. Der direkte Zugang zum Markt ist aber ein wesentliches Kernversprechen, das auch das Sachwalter-Urteil als spezifisches Leistungselement des Maklers konkret anspricht. Hier sind Zweifel geboten, ob Transparenz den eigenen Leistungsmangel heilen kann oder sollte. So muss auch über ihre gewerberechtliche Einordnung noch konkret nachgedacht werden.



## **Der Kunde zwischen Baum und Borke**

Das Gebot der „Compliance“ auf globaler Ebene gestaltet sich in der Tat äußerst komplex und widersprüchlich. Nach einer Zeit des weichen „laisser faire“ erhält nun das „Compliance-Gebot“ einen herausragenden Stellenwert mit aller Stringenz. Experten werden bemüht um herauszufinden, was wirklich „compliant“ ist. Es herrscht das Vorsichtsprinzip, gelegentlich auch als Scheinargument für Nicht-Handeln oder zur Abwehr in nicht zweifelsfreien Zusammenhängen. Leider auch zum Nachteil des Kunden. Statt, dass die Versicherer durch Problemlösungskompetenz glänzen, wird der Kunde im System widersprüchlicher bzw. nicht harmonisierender Gesetzeslagen ohne Deckung im Regen stehen gelassen. Ein Montageunternehmer z.B., der einen Werksauftrag in China hat, ohne dort durch eine eigene juristische Person vor Ort vertreten zu sein, bekommt einfach keine Deckung. Der globale Versicherer im Mutterland verweist auf die Notwendigkeit einer lokalen Deckung und die lokale Versicherungstochter dieses Versicherers erklärt sich als nicht handlungsfähig, weil sie keine Rechtsperson vor Ort vorfindet. Ein Teufelskreis also! Das ist nur ein Beispiel, bei dem der Kunde zwischen Baum und Borke hängt. Wir sind der Meinung, dass hier seitens der WTO oder anderer supranationaler Organisationen dringender Handlungsbedarf besteht.

Über Vernunft bzw. Unvernunft der Versicherungsbranche hören Sie, meine Damen und Herren, mehr in den einzelnen Spartenberichten. Wir verlassen nun den allgemeinen Teil und ich stehe gern für Fragen zur Verfügung.

September 2011  
LF/fh.