

Hamburg, 18. September 2012

## **Independent Advice – Gut gemeint ist nicht gut gemacht!**

**Nach dem Willen der Europäischen Kommission übernimmt der Entwurf der IMD II in Artikel 24 Nr. 5 in direkter Übertragung aus der MiFID-Richtlinie das sogenannte Independent-Advice-Konzept. Bei diesem Konzept wird aus unserer Sicht die Frage der Unabhängigkeit des Beraters bzw. Vermittlers in unzulässiger Weise mit der Vergütung verknüpft.**

Auch wenn ein Berater bzw. Vermittler eine hinreichende Zahl von auf dem Markt verfügbaren Versicherungsprodukten seiner Beurteilung und seinem Rat zugrundelegt (Artikel 24 Nr. 5 a IMD II), soll seine Beratung nur dann als unabhängig gelten, wenn er für die Erbringung der Dienstleistung an den Kunden keinerlei Gebühren, Provisionen oder andere Geldvorteile von Dritten oder einer Person annimmt, die im Namen des Dritten handelt (§ 24 Nr. 5 b IMD II).

Dieser Ansatz übersieht die Rolle und Funktion des Versicherungsmaklers in der Bundesrepublik Deutschland, der sowohl nach dem Gesetz (§ 59 VVG) als auch nach der Rechtsprechung als der treuhänderische Sachwalter der Interessen des Versicherungsnehmers geregelt ist. Der Versicherungsmakler ist unabhängiger Versicherungsvermittler, obwohl er vom Versicherer regelmäßig eine Courtage erhält. Maßgeblich für die Einstufung als unabhängig und damit auch Maßstab für die unabhängige Beratung ist aus unserer Sicht vielmehr, dass der Versicherungsmakler (genauso wie andere unabhängige Berater) seinen Verpflichtungen als Sachwalter im Interesse des Kunden, eine vernünftige und den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden entsprechende Lösung zu finden, nachkommt und hierbei aus der Breite des Marktes vorgeht.

Die Verknüpfung der Vergütung mit Fragen der unabhängigen Beratung führt auch im Vergleich mit anderen Berufsgruppen zu abstrusen Ergebnissen. Verliert beispielsweise ein Rechtsanwalt seine Fähigkeit zur unabhängigen Beratung seines Mandanten, wenn bei Obsiegen in einem Zivilverfahren bzw. bei einem Freispruch im Strafverfahren der jeweilige Gegner seine Gebühren bezahlt? Ist ein Arzt nicht mehr den Interessen seines Patienten verpflichtet, wenn ihn eine Krankenkasse bezahlt? Die Verknüpfung der Vergütung mit der Frage der Unabhängigkeit ist deshalb aus der Sicht unseres Verbandes ein grundlegend falscher Ansatz. Es ist für uns in diesem Zusammenhang daher uns nicht verwunderlich, dass der Independent-Advice-Ansatz auch im MiFID II-Bereich einer sehr starken Kritik ausgesetzt ist und sich eine Vielzahl von Änderungsvorschlägen mit eben diesem Konzept befasst.

Das Independent-Advice-Konzept schwächt die Position des Versicherungsmaklers und dessen Berufsbild insgesamt und verkehrt damit das Ziel der Europäischen Kommission, die unabhängige Beratung zu stärken, in das Gegenteil. Der Versicherungsmakler wäre nach der IMD II berechtigt, im sogenannten Kompositbereich und dem Lebensbereich außerhalb des Anwendungsbereichs des Artikels 24 IMD II weiterhin auf die Unabhängigkeit seiner Beratung und Vermittlung zu rekurrieren; ihm bliebe dies jedoch im Bereich des Artikel 24 IMD II verwehrt, wenn er weiterhin Courtage annehmen würde. Dies führt beim einheitlichen Berufsbild des Versicherungsmaklers zu einer Zerreißprobe, die einem Kunden nicht einmal vom Ansatz her verständlich zu machen ist. Warum ist der Makler bei Beratung und Vermittlung gegen Courtage bei einer normalen Lebensversicherung unabhängig, nicht jedoch bei einer fondsgebundenen Lebensversicherung? Es werden letztlich Zweifel am Berufsbild des Versicherungsmaklers und seiner Unabhängigkeit „gesät“, obwohl doch selbst die Jung Evers-Studie des Verbraucherschutzministeriums hervor gehoben hatte, dass dessen Position unter dem Gesichtspunkt des Verbraucherschutzes zu stärken sei!

Neben dem berufsständischen Aspekt sehen wir bei einer 1:1-Umsetzung des Independent-Advice-Ansatzes weitere Probleme, nicht zuletzt wegen der damit eingehenden Verstöße gegen den Artikel 12 und 14 Grundgesetz. Es wäre eine deutliche Verschlechterung des Verbrauchernutzniveaus und eine massive Wettbewerbsverzerrung zwischen den einzelnen Versicherungsvertriebswegen (Direktvertrieb/Ausschließlichkeitsvertreter/Mehrfachvertreter/ Versicherungsmakler) zu erwarten.

Der Independent-Advice-Ansatz setzt voraus, dass alle relevanten Versicherungsprodukte der Lebensversicherer auch als Nettoprodukte, das heißt ohne Vertriebskosten für Agenten und Versicherungsmakler, angeboten werden, damit der „unabhängige“ Berater seinen „Independent Advice“ gegen Honorar anbieten kann. Unserer Ansicht nach stellt das deutsche Grundgesetz (Artikel 12 - Freiheit des eingerichteten ausgeübten Gewerbebetriebs - und Artikel 14 GG) eine Sperre dar, Versicherer durch ein Gesetz zu verpflichten, Nettoprodukte überhaupt anzubieten. Sowohl nach deutschem Recht als auch nach dem Willen der Europäischen Kommission, der in der IMD II zum Ausdruck kommt, ist es Versicherern erlaubt, Versicherungsprodukte mit eingerechneter Provision bzw. Courtage herzustellen und über Versicherungsvermittler abzusetzen.

Bei dieser Sachlage sehen wir keinen mit dem Grundgesetz und dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit zu vereinbarenden Grund dafür, Versicherer darüber hinaus zu verpflichten, neben einem rechtlich zulässigen Angebot mit eingerechneten Vertriebsprovisionen bzw. Courtagen auch noch Nettoprodukte anbieten zu müssen - häufig sogar entgegen den eigenen Vertriebsinteressen, etwa die Produkte nur über Ausschließlichkeitsvertreter abzusetzen. Diese Auffassung wird offensichtlich auch von Frau Bundesministerin Aigner und ihrem Ministerium geteilt, wie sich aus den Ausführungen zum „10-Punkte-Papier zur Honorarberatung“ aus dem Sommer 2011 ergeben. Uns erstaunt in diesem Zusammenhang schon, wie leichtfertig über die

grundgesetzlich geschützten Positionen von Versicherern und Versicherungsvermittlern zum Teil in der öffentlichen Diskussion hinweggegangen wird.

Wenn diese oben skizzierte Sichtweise zutreffend ist, muss man davon ausgehen, dass die Versicherer nicht flächendeckend Nettoprodukte anbieten. Vielmehr ist damit zu rechnen, daß in der Bundesrepublik Deutschland - einem typischen Agentenmarkt mit rund 211.800 Vertreter von insgesamt ca. 258.000 Vermittlern - höchstens für 20 % der Produkte entsprechende Nettoangebote vorliegen werden. Bei dieser Situation besteht die konkrete Gefahr, dass der Verbraucher die Beratung doppelt bezahlen wird, wenn ihm ein Berater ein mit derartigen Vertriebskosten versehenes Produkt vermittelt will, weil es seinen Wünschen und Bedürfnissen entspricht. Echter Verbraucherschutz sieht unserer Auffassung nach definitiv anders aus! Überdies kommt hinzu, dass in der Bundesrepublik Deutschland die absolute Mehrheit der Verbraucher einer Honorarberatung mit den dadurch verbundenen Kosten, die sofort zu zahlen sind und bei denen es beispielsweise keine Stornohaftzeiten gibt, ablehnend gegenübersteht.

Diejenigen Versicherungsmakler, die den Independent-Advice-Ansatz beachten wollen, um ihre Unabhängigkeit auch nach den Vorstellungen der Europäischen Kommission in der IMD II zu bewahren, würden aus dem Markt gedrängt. Denn gegenüber Vermittlern, die weiterhin auf Provisions- bzw. auf Courtagebasis beraten, wären sie ohne erkennbaren Mehrwert für den Kunden deutlich teurer. Das Ziel der IMD II, ein „equal level playing field“ zu schaffen, wäre in der Bundesrepublik Deutschland klar verfehlt. Und es steht zu befürchten, dass gerade die von den Produktgebern, das heißt den Versicherungsunternehmen unabhängigen Vermittler und Berater, also primär die Versicherungsmakler, aus dem Markt gedrängt werden und dem Verbraucherschutz dadurch ein Bärendienst erwiesen wird. Insofern würde der Independence-Advice-Ansatz eine massive Fehlentwicklung für den deutschen Versicherungsmarkt bedeuten, die offensichtlich von der Europäischen Kommission so nicht gesehen worden ist.

Aber auch in Deutschland ist die Frage der Honorarberatung mehr oder weniger eine dogmatisch unterlegte „Glaubensfrage“, bei der die vorstehend dargelegten Probleme nicht gesehen werden. Hier ist im (parlamentarischen) Prozess der Behandlung der IMD II und entsprechender deutscher Vorschläge dringend Nachbesorgungsbedarf gegeben.

Gut gemeint ist eben nicht immer auch gut gemacht!

**Ansprechpartner:**

Dr. Hans-Georg Jenssen  
Geschäftsführender Vorstand  
Telefon 040/36 98 200  
E-Mail: [vdvm@vdvm.de](mailto:vdvm@vdvm.de)

Gabriele Ayx  
Öffentlichkeitsarbeit  
Telefon 040/36 98 20 13  
E-Mail: [ayx@vdvm.de](mailto:ayx@vdvm.de)