

Herrn
Olaf Scholz
Bundesministerium für Arbeit
und Soziales (BMAS)
Wilhelmstraße 49
10117 Berlin

Cremon 33/34, 20457 Hamburg
Telefon 040/36 98 20-0
Telefax 040/36 98 20 22
E-Mail: vdvm@vdvm.de
Internet: www.vdvm.de

Hamburg, 13. Mai 2009

„Checkheft Altersvorsorge“, Aktion „Altersvorsorge macht Schule“

Sehr geehrter Herr Scholz,

der Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDVM) ist der führende Interessenverband für seriöse und kompetente Versicherungsmakler, die ihre Befähigung für diesen Beruf, ihr Fachwissen und mehrjährige Berufserfahrung nachgewiesen haben. Im VDVM sind derzeit 621 Mitgliedsunternehmen organisiert, die rund 12.000 Mitarbeiter beschäftigen. Ein wichtiges Anliegen des Verbandes ist es, dem Berufsbild des qualifizierten Versicherungsmaklers allgemeine Anerkennung zu verschaffen. Vor diesem Hintergrund wenden wir uns heute an Sie zum Thema „Checkheft Altersvorsorge“.

Immer wieder ist zu lesen, dass die Deutschen noch zu wenig für eine Altersvorsorge tun, die die staatliche Rente ergänzt. Insofern ist es nur zu begrüßen, wenn von Seiten der Regierung Initiativen gestartet werden, die die Kenntnisse der Bevölkerung in dieser wichtigen Angelegenheit erweitern. Die von Ihrem Ministerium mitgetragene Website www.altersvorsorge-macht-schule.de sowie die damit verbundenen Volkshochschul-Kurse sind sicherlich ein guter Ansatz in dieser Hinsicht.

Es macht uns allerdings sehr betroffen, wenn im Rahmen der Aufklärungs- und Informationsarbeit Ihres Ministeriums Broschüren wie das „Checkheft Altersvorsorge“ in Umlauf gebracht werden, die den Anschein erwecken, dass – noch vorsichtig ausgedrückt – Finanz- und Versicherungsvermittler grundsätzlich mit Misstrauen zu begegnen ist. Von Regierungsseite sollte ein so wichtiges Thema aus unserer Sicht sachlich, differenziert und ohne jegliche Polemik angegangen werden.

Mit unseren Ausführungen ist die Bitte an Ihr Ministerium verbunden, die Broschüre zu überdenken und neu zu formulieren.

Fehlende Differenzierung der Vermittlertypen

Vor dem Hintergrund der Finanzkrise und der vom Bundesministerium für Landwirtschaft, Ernährung und Verbraucherschutz (BMELV) in Auftrag gegebenen Studie „Anforderungen an Finanzvermittler“ war und ist zu kritisieren, dass bei der Berichterstattung in den Medien nicht ausreichend zwischen den Vermittlern von Geldanlageprodukten, Strukturvertrieben, Versicherungsvertretern und Versicherungsmaklern unterschieden wird. Auch in der „Checkliste Altersvorsorge“ ist das bedauerlicherweise der Fall.

Dabei gibt es einen ganz wesentlichen Unterschied: Versicherungsmakler stehen – im Gegensatz zu anderen Vermittlern – im Lager des Kunden und vertreten allein deren Interessen. Versicherungsmakler werden definiert als „treuhänderische Sachverwalter“ der Interessen ihrer Kunden; dies hatte der BGH in seinem Sachwalterurteil mit nicht mehr zu überbietender Klarheit festgehalten. Der Gesetzgeber hat die Stellung des Versicherungsmaklers deshalb folgerichtig in § 59 Abs. 3 VVG entsprechend umgesetzt.

Hinzu kommt: Versicherungsmakler haften im vollen Umfang für das, was sie tun. Als Qualitätsverband stellen wir strenge Anforderungen an unsere Mitglieder. Sie müssen beispielsweise eine doppelt so hohe Berufshaftpflichtversicherung nachweisen wie gesetzlich vorgeschrieben ist. Auch die Anforderungen an ihre Qualifikation liegen deutlich über dem, was der Gesetzgeber in der Gewerbeordnung (GewO), in der Versicherungsvermittlungsverordnung (VersVermV) und im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) fordert. VDVM-Versicherungsmakler stehen mithin für Seriosität und Qualität. Auch im Übrigen müssen Versicherungsvermittler mittlerweile gesetzlich vorgeschriebene Mindeststandards erfüllen.

Verunglimpfung eines Berufsstandes/ Misstrauen kontraproduktiv

Wir verwehren uns ausdrücklich gegen die sehr pauschale Unterstellung in der Broschüre auf Seite 12, dass sich nicht wenige Vermittler bei ihren Produktempfehlungen von „finanziellen Anreizen der Anbieter“ beeinflussen lassen.

Auch auf der Seite 11 findet sich ein Satz, der so nicht in einer Veröffentlichung zu finden sein sollte, für die eine Regierung verantwortlich zeichnet. Dort heißt es: „Fragen Sie auch dann nach seinen Provisionen, wenn er nicht zur Auskunft verpflichtet ist. Wer ein Geheimnis daraus macht, hat vielleicht noch mehr zu verbergen“. Damit werden Vermittler ja fast schon kriminalisiert! Für die Beratung zum Thema Altersvorsorge ist Vertrauen wichtig. Mit derartigen Sätzen säen Sie jedoch nichts als Misstrauen und Verunsicherung und bauen eher noch größere Hürden auf, sich überhaupt beraten zu lassen.

In diesem Zusammenhang auch wird der Eindruck erweckt, dass allein der gegen Honorar beratende Versicherungsberater ein unabhängiges, neutrales Angebot im Sinne des Verbrauchers erstellen könne. Dass es sich hierbei um eine verbreitete Fehleinschätzung handelt, werden wir mit nachfolgenden Ausführungen belegen:

Vorteile des Courtagesystems für Verbraucher

Bei vielen Betrachtungen wird der Horizont leider nur auf den Bereich der Lebensversicherung verengt und dabei außer Acht gelassen, dass Sachversicherungen für Verbraucher mindestens genauso wichtig sind. Daher werden wir auch auf diesen Bereich eingehen.

Das Courtage - und damit auch das Provisionssystem werden von uns als mechanisches Vergütungssystem bezeichnet. Bei diesem System gibt es keine individuelle Abrechnung des Aufwandes für den einzelnen Kunden, sondern vielmehr bestimmen verschiedene Parameter im Zusammenhang mit einem Prozent- oder Promillesatz die Vergütung. So ist im Sachversicherungsbereich in der Regel die Prämienhöhe maßgeblich für die Bestimmung der Courtage, die einen bestimmten Prozentsatz der Prämie darstellt. Hierbei handelt es sich regelmäßig um eine durchlaufende, das heißt jährlich wiederkehrende Vergütung in Form der Courtage, die sowohl die Vermittlungs- wie die Betreuungsdienstleistungen des Versicherungsmaklers abdeckt. Dieses System korrespondiert damit, dass die Dienstleistung des Versicherungsmaklers eine auf Dauer angelegte Dienstleistung (und zwar höherer Art) ist, die sich in der umfassenden Betreuung des Kunden widerspiegelt. Aus diesem Ansatz heraus versteht es sich bereits von selbst, dass ein kurzfristiger „Verkaufserfolg“ kontraproduktiv für dieses Geschäftsmodell ist, vielmehr nur zufriedene Kunden langjährige Kunden mit stabiler Bindung sind.

Die Courtage als erfolgsabhängige Vergütung für die Vermittlung und Betreuung hat für den Kunden immer den Vorteil, dass er für eine reine Beratung keine Vergütung zu zahlen hat, selbst wenn kein Abschluss zustande kommt. Dies gilt im Übrigen auch für die Vermittlung durch Versicherungsvertreter. Das heißt: Der Kunde kann verschiedene Versicherungsmakler zunächst testen und geht - solange es nicht zum Abschluß einer Versicherung kommt - kein finanzielles Risiko ein. Demgegenüber würde ein Kunde bei einer Honorarberatung als reine Tätigkeitsvergütung bereits die Inanspruchnahme der Beratungsdienstleistung zu vergüten haben.

In der zuvor erwähnten Studie des BMELV wurde selbstkritisch angemerkt, dass gerade bei der Honorarberatung für Altersvorsorgeprodukte ein Großteil der gesamten Vergütung für die Versicherungsberatung an den Anfang gestellt

wird und damit die in der Studie sonst durchweg negativ bewertete Zillmerung vom Ergebnis her auch bei der Honorarberatung auftritt. Insofern ist herauszuarbeiten, dass gerade beim Abschluss von Altersvorsorgeprodukten der Großteil der Beratung am Anfang des Vertrages liegt und fairerweise die Berater und Vermittler einen halbwegs gesicherten Anspruch auf ihre Vergütung für ihre bereits geleistete Tätigkeit haben müssen und nicht der Willkür des Versicherungsnehmers hinsichtlich des „Durchhaltens des Vertrages“ ausgeliefert werden dürfen.

Beim mechanischen Vergütungssystem Courtage (und auch Provision) zahlt - wie bereits hervorgehoben - der Versicherungsnehmer nicht den individuellen Preis, das heißt den Preis, den gerade sein Abschluß verursacht hat, sondern einen pauschalierten Preis. Dabei ist es völlig klar, dass von der Tendenz her zum Beispiel hoch dotierte Abschlüsse im Lebensversicherungsbereich andere Bereiche, die sich so ohne weiteres für den Vermittler nicht lohnen, quersubventionieren. Hebt man diese Quersubventionierung auf, ergibt sich ein Problem, das hier an einem Beispiel verdeutlicht werden soll: Eine ausführliche Beratung über den Deckungsumfang, über Ausschlüsse und Einschlüsse von ganz besonderen Risiken und Gefahren bei einer Haftpflichtversicherung (Preis von ca. 60,- Euro !) nimmt leicht eine Stunde in Anspruch. Unterstellt man einmal einen Stundensatz von 80,00 bis 120,00 Euro zzgl. Mehrwertsteuer für einen qualifizierten Versicherungsmakler bzw. Berater, so wird deutlich, dass der Beratungspreis den Produktpreis bei weitem übersteigt. Wir sehen nicht, dass einfache Bevölkerungsschichten Willens und vor allen Dingen finanziell in der Lage sind, sich dann noch eine werthaltige Beratung leisten zu können.

Honorarberatung per se gut?

Es muss ferner daran erinnert werden, dass es ein Irrglaube ist, dass es bei einem Honorarberatungsmodell für alle automatisch billiger werde. Im Sachversicherungsbereich wird es speziell für diejenigen eventuell billiger, die leicht zu plazierende Risiken mit einer hohen Stabilität in den tatsächlichen und rechtlichen Bedingungen haben und bei denen Schäden der absolute Ausnahmefall sind. Dementsprechend wird es für alle diejenigen teurer, die schwer zu platzierende Verträge mit hoher Volatilität haben und die zu schweren Schäden neigen. Wir haben sehr große Zweifel, ob ein reines Honorarmodell, das heißt eine individuelle Abrechnung des Kunden nach reinem Aufwand, für die Masse der privaten und gewerblichen Versicherungsnehmer wirklich erstrebenswert ist. Erfahrungen in anderen Ländern, insbesondere England, zeigen auch, dass sich bei einer stärkeren Verbreitung des Honorarsystems eine werthaltige Beratung nur noch relativ begrenzte Kreise leisten können. Zugespitzt formuliert: Nur noch das obere Drittel der Gesellschaft wird sich dann einen Versicherungsmakler (gravierend anders ist auch bei einem qualifizierten Versicherungsvertreter die Situation nicht zu beurteilen) leisten können.

Für den Lebensversicherungsbereich soll noch einmal dargestellt werden, dass bei einem reinen Honorarsystem die „Profiteure“ diejenigen Kunden wären, die sich auch hohe Courtagen bzw. Provisionen „leisten“ könnten. Es ist verständlich, dass insbesondere bei sehr hochvolumigen Lebensversicherungsabschlüssen Kunden den Vermittler auf eine Courtage- oder Provisionsabgabe hin ansprechen. Unabhängig davon, ob der Kunde überhaupt überblicken kann, welche Arbeit und Tätigkeiten bei einem Versicherungsmaklerunternehmen (oder in einer qualifizierten Versicherungsagentur) hinter den Kulissen ablaufen und welchen finanziellen Aufwand diese erfordern, besteht bei den Kunden die Neigung, hier die Vermittlervergütung nach unten zu begrenzen. Dies führt naturgemäß dazu, dass beim Vermittler Einnahmen fehlen, so dass der Druck auf die anderen Kunden, den Echtprice zu zahlen, steigt oder diese überhaupt nicht mehr beraten werden.

Im Lichte der vorstehenden Ausführungen empfehlen wir deshalb dringend, den bisher unkritisch verfolgten Ansatz, eine Honorarberatung sei per se immer gut und diene speziell und vor allen Dingen den Verbrauchern, deutlich infrage zu stellen.

Vermeintliches Expertentum

Wir halten es geradezu für gefährlich, wenn Sie auf der Website www.altersvorsorge-macht-schule.de die Verbraucher glauben machen wollen, dass sie in einem Kurs von 12 x 45 Minuten zu einem Experten für Altersvorsorge werden können. In den Werbespots, die auf der Website zu finden sind, soll eine Kfz-Mechanikerin den Eindruck erwecken, sie wisse alles über betriebliche Altersvorsorge. Schaut man in die online verfügbaren Unterrichtsinhalte zeigt sich, dass in erster Linie staatlich geförderte Vorsorge-Möglichkeiten erläutert werden - nicht mehr als ein Ausschnitt also, der noch nichts mit Expertentum zu tun hat. Und auch nicht haben kann. Selbst erfahrene Versicherungskaufleute, die mit der Materie gut vertraut sind, müssen sehr zeitintensive Kurse absolvieren, um sich „Spezialist betriebliche Altersversorgung“ nennen zu dürfen - genauer gesagt 150 Unterrichtseinheiten, zum Beispiel bei der Deutschen Versicherungsakademie (DVA). Letztendlich kann hierdurch beim Verbraucher ein falscher Eindruck über die Werthaltigkeit von fachlichen Qualifikationen und häufig langjährigen Erfahrungen der Vermittler entstehen. Für eine wirklich sachliche Aufklärung wären weniger vollmundige Formulierungen auf der Website mit Sicherheit angebracht.

Fazit

Die Broschüre hinterlässt beim Leser insgesamt das schale Gefühl, dass man niemandem wirklich trauen kann, der nicht Honorarberater heißt oder von der Verbraucherzentrale kommt. Wir können uns des Eindrucks nicht erwehren, dass bei der Erstellung der Broschüre einzig die Sichtweise der Verbraucherzentrale und des Bundesverbandes der Versicherungsberater widergegeben wurden - und das in nicht geringem Umfang unreflektiert. Ein Versicherungsmakler ist jedenfalls kein Verkäufer einer Versicherungsgesellschaft, sondern Berater und Einkäufer des Kunden.

Insgesamt wünschen wir uns eine deutlich differenziertere Darstellung. Für einen weiteren Dialog stehen wir gern zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen

VERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSMAKLER e.V.

André Molter
Syndikus