

Stellungnahme

des Verbandes Deutscher Versicherungsmakler e. V.

zur Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz „Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“

I.

Einleitende Bemerkungen

Der Verband Deutscher Versicherungsmakler e. V. (VDVM) ist der führende Interessenverband für seriöse und kompetente Versicherungsmakler, die ihre Befähigung für diesen Beruf, ihr Fachwissen und mehrjährige Berufserfahrung nachgewiesen haben und dessen Mitgliedschaftsvoraussetzungen weit über den gesetzlich nunmehr nominierten Zulassungsvoraussetzungen für Versicherungsmakler liegen. Ein wichtiges Anliegen des Verbandes ist es, seinen Vorstellungen vom Berufsbild des qualifizierten Versicherungsmaklers allgemeine Anerkennung zu verschaffen. Im Verband Deutscher Versicherungsmakler sind ca. 620 Mitgliedsunternehmen organisiert, die ungefähr 12.000 Mitarbeiter beschäftigen.

Der VDVM begrüßt ganz ausdrücklich, daß man sich in einer Studie dem Thema der Qualität im Bereich der „Finanzvermittlung“ (was immer darunter zu verstehen ist) annimmt und in einer höheren Qualität einen wirksamen Ansatzpunkt für bessere Entscheidungen sieht. Aus der Sicht unseres Verbandes liegen, weil an den Begriff des „Finanzvermittlers“ angeknüpft wird, allerdings auch „Licht und Schatten“ dieser Studie eng beieinander. Dies gilt umso mehr, als unter der „Vermittlung von Finanzprodukten“ sowohl der Abschluß von Versicherungsverträgen als auch von reinen Finanzprodukten behandelt wird, ohne hier aus unserer Sicht genügend zu differenzieren. Dies soll kurz einleitend behandelt werden.

Die Studie konzentriert sich relativ rasch auf den Verbraucher als schutzwürdiges Objekt und behandelt im Schwerpunkt danach die Vermittlung von Finanzprodukten und Lebensversicherungen, einen zwar wichtigen, aber nicht den einzigen Tätigkeitsbereich u. a. von Versicherungsvermittlern, speziell Versicherungsmaklern. Bei der Frage nach Lösungen für bestimmte Problemlagen wird dann mehr oder weniger undifferenziert für den gesamten (Versicherungs-)Vermittlungsbereich eine Lösung oder ein Lösungsansatz vorgeschlagen, dessen zum Teil kontraproduktiven Effekte auf das Gesamtsystem nicht gesehen oder nicht richtig eingeordnet werden. Dies mag auch damit zusammenhängen, daß die Verfasser dieser Studie bei der Recherche ihrer Informationen sich des Sachver-

standes u. a. auch von Interessenverbänden nicht ausreichend bedient haben, genauer gesagt, diese nicht einmal gefragt haben. Der VDVM plädiert deshalb dafür, daß der durch die Studie angestoßene Diskussionsprozeß auf eine möglichst breite Basis gestellt wird und nicht nur wie bei der Anhörung am 28. Januar 2009 eine Handvoll von „Sachverständigen“ geladen werden. Es wird auch dringend empfohlen, Feststellungen und Anregungen in der Studie noch einmal zu hinterfragen, da vielfach die aus unserer Sicht notwendige Objektivität und Differenzierung fehlt. Exemplarisch soll dies an nachfolgenden Punkten kurz angerissen werden.

- Soweit es den Vergleich mit den anderen EU-Mitgliedstaaten betrifft und deren Dichte bzw. Anzahl von Vermittlern, sollte nicht außer Acht gelassen werden, daß in der BRD gerade im Bereich der gebundenen Versicherungsvertreter mit selbständigen Handelsvertretern nach § 84 ff. HGB gearbeitet wird, die selbständig zumindest zu registrieren sind, in anderen Ländern hingegen Vermittlungsunternehmen mit Angestellten die Versicherungsvermittlung betreiben. So gibt es in den EU-Mitgliedstaaten sicherlich einige als „Maklermärkte“ zu bezeichnende Länder, in denen anders als im hiesigen Vertretermarkt, Versicherungsmaklerunternehmen oft über mehrere hundert Mitarbeiter beschäftigen, die nur als eine Einheit in den staatlichen Registern erscheinen. Da die in unserem Verband zugeschlossenen Mitglieder ganz überwiegend mit Angestellten arbeiten, haben wir eingangs dargelegt, wie das Verhältnis der Mitgliedsbetriebe zu den Mitarbeitern sich zahlenmäßig ausgestaltet, um deutlich zu machen, wie die Organisationsform unserer Mitgliedsunternehmen ist und welche Marktbedeutung sie haben.
- In der Studie wird häufig vom „typischen Verbraucher“ gesprochen oder ein solcher zugrundegelegt, der über einen angeblich unzureichenden finanziellen Bildungsstand verfüge und den Nutzen seiner finanziellen Entscheidungen kaum (richtig) erfasse. Diese Feststellung, wenn sie denn richtig wäre, würde einem bildungspolitischen Armutszeugnis gleichkommen und ist sicherlich in dieser Undifferenziertheit für eine der größten Industrie- und Dienstleistungsnationen so nicht richtig. Hier wäre es aus unserer Sicht notwendig gewesen, den Blick darauf zu lenken, daß eine geringe Schulausbildung einhergehend mit geringem Einkommen sicherlich zu einem niedrigeren Bildungsstand bei der Beurteilung von Finanzprodukten führt, hingegen eine hohe Schulausbildung verbunden mit höherem Einkommen auch die Beschäftigung mit komplexeren Finanzprodukten eher ermöglicht.
- Verwundert hat uns auch die weder abgeleitete noch differenzierte Behauptung, aufgrund mangelhafter Finanzberatung seien jährlich 20 bis 30 Milliarden Euro Vermögensschäden aufgetreten. Diese Feststellung wird gern und häufig im Hinblick auf die Studie zitiert, ohne daß im Einzelnen diese Zahl dargelegt und dann in einen Bezugsrahmen gestellt wird. Wir haben in diesem Zusammenhang auch den Verdacht, daß der angebliche Beratungsschaden zu einem nicht unerheblichen Teil auch im Storno von Lebensversicherungsverträgen gesehen wird, so daß es zu einer aus unserer Sicht unzulässigen Gleichsetzung von mangelhafter Beratung und Storno im Lebensversicherungsbereich kommt. Obwohl die Studie hier einige Ansätze bietet, fehlt eine weitergehende Aufarbeitung und Differenzierung. So wird man nicht ernsthaft behaupten können, daß nach einer ausführlichen ver-

sicherungsnehmergerechten Beratung, bei der die Wünsche und Bedürfnisse des Versicherungsnehmers durch den Versicherungsvermittler aufgenommen werden und er das passende Versicherungsprodukt empfohlen bekommen hat, eine Stornierung des Vertrages nach 7 oder 10 Jahren infolge Arbeitslosigkeit und fehlender Möglichkeit (z. B. nach Schließung des Werkes von Nokia in Bochum) einen neuen Arbeitsplatz zu finden, ernsthaft als Beratungsverschulden des Vermittlers angesehen werden kann. Hier gilt es vielmehr zu fragen, ob und wie breitere Bevölkerungskreise auch bei finanziell eingeschränkten Möglichkeiten eine langfristige Altersvorsorge aufrechterhalten können. In diesem Zusammenhang kann dann auch die von der Studie zu Recht erörterte Frage behandelt werden, ob die auf dem deutschen Markt angebotenen Versicherungsprodukte geänderten Erwerbsbiografien und veränderten Lebensumständen vollständig gerecht werden oder noch Verbesserungsbedarf besteht.

- Schließlich wird die Rolle der Banken- und Kreditinstitute, die einen weitaus höheren Stellenwert bei der Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten außerhalb des Versicherungsbereichs einnehmen, nicht adäquat erörtert. Die in diesem Wirtschaftsbereich tätigen Finanzdienstleister werden in der Studie nur unzureichend behandelt.

In die richtige Richtung geht auch eine ganze Reihe von Feststellungen in der Studie, die wir von der Grundtendenz her nur unterstützen können.

- Es ist eine Binsenwahrheit, daß ein Zuviel an Informationen eher eine abschreckende Wirkung hat und das Ziel einer erhöhten Transparenz im Finanzbereich nicht fördert. Die gesetzlich vorgegebenen Informations-, Beratungs- und Dokumentationspflichten nach der Versicherungsvermittlungsrichtlinie oder Markets in Financial Instruments Directive (MiFiD) haben über alles gesehen nicht zu einem deutlich Mehr an Beratungsqualität für den Verbraucher geführt, sondern nur zu einer Informationsflut und Bürokratie. Insoweit erlauben wir uns, den ehemaligen Ombudsmann für Privatversicherungen, Herrn Römer, zu zitieren, der sinngemäß ausgeführt hat: „Wer über alles informiert, informiert über nichts!“
- Wir halten es für richtig, dass die Ziele der verbraucherfreundlichen Finanzvermittlungen in einem Leitbild gesichert werden sollen, das Finanzierungsverständnis, Finanzbildungsaktivitäten und Standards formuliert.
- In den verschiedenen Gebieten der Finanzdienstleistungen, deren Regelungen, speziell im Hinblick auf die Qualifikationsanforderungen, noch nicht harmonisiert wurden und deshalb bei vergleichbaren Sachverhalten unterschiedliche Regelungen und Regelungstiefen vorzufinden sind, sind einheitliche Regeln aufzustellen. Unser Verband hat bereits bei der Umsetzung der Versicherungsvermittlungsrichtlinie darauf gedrungen, daß dem Leitsatz „Versicherungsvermittlung gehört in die Hände von Profis“ Geltung verschafft werden soll. Dieser Kerngedanke ist auf alle Bereiche der Finanzwirtschaft zu erstrecken.

Der VDVM empfiehlt im Hinblick auf den Versicherungsvermittlungsbereich aufgrund der verspäteten Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie und der fehlenden praktischen Erfahrung mit diesen Regelungen, Schlussfolgerungen aus dieser Studie nicht übereilt zu treffen, sondern vielmehr Einzelbereiche erneut zu untersuchen, um zu sachgerechten Ergebnissen zu kommen.

II. Stellungnahme zu einzelnen Folgerungen und Empfehlungen im Teil K der Studie

Zu K.1

Die Qualität der Beratung im Zentrum: Die neue Rechtslage für die Praxis nutzbar machen

Der VDVM hat naturgemäß primär die Versicherungsberatung und –vermittlung, hier speziell durch Versicherungsmakler, im Fokus. Wir sprechen uns allerdings klar für eine einheitliche Regulierung des Vertriebs von Finanzdienstleistungsprodukten mindestens auf dem Niveau des Versicherungsvermittlerrechts aus. Dies bedeutet eine Dokumentationsverpflichtung, Qualifikation, Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung und Registrierung. In diesem Zusammenhang sind sämtliche Ausnahme- und Spezialregelungen auf den Prüfstand zu stellen. Versicherungs- und Finanzvermittlung gehört nur in die Hände von nachweisbar qualifizierten Profis.

Der Gesetzgeber hätte es in diesem Zusammenhang für den Bereich der Versicherungsvermittlung bereits bei der Umsetzung der EU-Versicherungsvermittlerrichtlinie (IMD) in der Hand gehabt, hier die richtigen Zeichen zu setzen. So haben wir uns bereits im Umsetzungsverfahren dafür ausgesprochen, beispielsweise die Anforderungen an die notwendige Sachkunde bei Versicherungsmaklern deutlich höher (z. B. Versicherungskaufmann mit mehrjähriger Erfahrung) anzusetzen, um dem Umstand, daß hier Versicherungsprodukte von verschiedenen Anbietern verglichen und im Hinblick auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden zu vergleichen sind, angemessen Rechnung zu tragen. So haben wir im Rahmen der VVG-Reform als sachgemäße Differenzierung auch vorgeschlagen, einen ähnlichen Weg wie in Schweden zu gehen, das ein Konsumentenversicherungsgesetz kennt und den Bereich von Versicherungen der Unternehmen anderen Regeln zu unterwerfen.

Greift man den Gedanken einer stärkeren Differenzierung auf, so liegt eine besondere Qualifikation für die Vermittlung von Altersversorgungsprodukten nahe, die bei einer entsprechenden gesetzlichen Verankerung die Beratungsqualität in der Breite der Vermittlerschaft noch einmal deutlich anheben würde. Wir würden es auch begrüßen, wenn Themen wie „Vorsorge- und Kapitalanlage“ bereits in die schulische Ausbildung aufgenommen werden würden, um zu einem sehr frühen Zeitpunkt bereits die Weichenstellung für die Notwendigkeit der Eigenvorsorge aufzuzeigen. Diesen Weg erachten wir als wesentlich wirkungsvoller, als die vorgeschlagene Informationsverbesserung über die Entwicklung und den Vertrieb von „Verbraucherwerkzeugen“. Es ist unverändert das Problem,

daß die Beschäftigung mit der eigenen Altersabsicherung unverändert nicht „sexy“ ist und überdies durch die Vielzahl von gesetzlichen Regelungen – auch steuerlicher Art! – einfachen Tools im Wege steht.

An dieser Stelle erlauben wir uns den Hinweis, daß es der Gesetzgeber und hier auch das Verbraucherschutzministerium in der Hand haben, durch einfache, klare, gesetzliche und steuerliche Vorgaben es der Bevölkerung zu ermöglichen, Anlageentscheidungen besser zu verstehen. Ein Staat, der sich jedoch eine Altersversorgung in drei Schichten leistet, bei der z.B. in einer Schicht bis zu 5 Durchführungswege mit unterschiedlichen steuerlichen Regelungen lauern, an denen in kurzen Abständen immer wieder Änderungen vorgenommen werden, darf sich nicht wundern, daß die Bürger die Beschäftigung mit dieser Materie für wenig erfreulich erachten.

Zu K.2

Verbreitung der Finanzberatung ohne Produktverkauf („Honorarberatung“) unterstützen

Zunächst einmal ist hervorzuheben, daß die Feststellungen in der Studie unter Punkt F.1.13. „Chancen durch den Vermittlerstatus Makler“ von uns naturgemäß begrüßt werden. Sicherlich wäre es in diesem Zusammenhang förderlich gewesen, wenn sich die Ersteller der Studie hier einen breiteren Informations- und Marktüberblick über die Tätigkeiten der Versicherungsmakler verschafft hätten und nicht nur bei Fragen des Strukturvertriebes und der Einordnung hinsichtlich Makler oder Mehrfachagenten stehengeblieben wären. Insoweit widersprechen wir ganz ausdrücklich der Feststellung, daß der Maklerstatus schwer kommunizierbar sei und es auch keine eindeutige Abgrenzung gegenüber dem Vertreterstatus gebe, weil das Vergütungssystem bei beiden identisch sei.

Hierzu ist zunächst einmal anzumerken, daß wir nachhaltig dafür eingetreten sind, bei der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie die sog. Polarisierung einzuführen, um schon am Anfang der Tätigkeit klarzustellen, ob es sich um eine Tätigkeit im Lager des Versicherers (Versicherungsvertreter) oder um eine Tätigkeit im Lager des Versicherungsnehmers (Versicherungsmakler) handelt. Mit dieser gesetzlichen Regelung, die im Kern das sog. Sachwalterurteil des BGH umsetzt, wird nun auch noch deutlicher als bisher selbst für den Verbraucher erkennbar, auf welcher Seite wer steht.

Soweit es die sog. Honorarberatung betrifft, möchten wir zunächst noch einmal auf die Umsetzung der Vermittlerrichtlinie und damit auf die Rolle des Gesetzgebers eingehen. Unser Verband hat bereits in Brüssel bei der Schaffung der Vermittlerrichtlinie über den internationalen Versicherungsvermittlerverband BIPAR mitgearbeitet und bei der Umsetzung sehr früh darauf hingewiesen, daß die Versicherungsberater eindeutig unter den Anwendungsfall der Versicherungsvermittlungsrichtlinie fallen und deshalb einer gemeinsamen Regelung zuzuführen sind. Ausgehend von der Polarisierung, d. h. in wessen Lager ist eigentlich wer tätig, versteht es sich von selbst, daß Versicherungsberater und Versicherungsmakler, die beide für den Versicherungsnehmer tätig werden, insoweit gleich zu behandeln gewesen wären.

Die Tätigkeit der Versicherungsberatung und –vermittlung gliedert sich im Wesentlichen in 5 Aspekte, nämlich

- Risikoerfassung und –bewertung,
- Versicherungsschutzerfassung und –bewertung,
- die Vermittlung, d. h. Plazierung von Versicherungsverträgen im engeren Sinne,
- die Versicherungsvertragsbetreuung und
- die sog. Schadenassistenz, d. h. die Unterstützung des Versicherungsnehmers im Schadensfall.

Nach dem früheren Rechtsberatungsgesetz war einem Versicherungsmakler die Tätigkeit in allen 5 Teilbereichen bei von ihnen selbst vermittelten Versicherungsverträgen möglich. Fehlte es an der Vermittlung im engeren Sinne, war z. B. auch eine Risikoerfassung und –bewertung und eine Versicherungsschutzerfassung und –bewertung als selbständige Dienstleistung gegen Honorar nicht möglich. Dieser geradezu groteske Mißstand hat dazu geführt, daß wir uns bei der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie vehement dafür eingesetzt haben, Versicherungsmaklern die Versicherungsberatung gegen Honorar zuzugestehen. Aus unserer Sicht wäre dabei der Versicherungsmakler der Oberbegriff gewesen, weil dieser sowohl die alleinige Beratung als auch die Vermittlung durchführen kann. Der Versicherungsberater ursprünglicher Prägung wäre dann ein Unterfall unter diesem weiten Berufsbild gewesen, der sich darauf beschränkt, Kunden nur gegen Honorar zu beraten. Die Situation wäre vergleichbar gewesen mit dem weiten Berufsbild des Rechtsanwaltes, der sich ja auch dahingehend entscheiden kann, z. B. nur als Strafverteidiger tätig zu werden.

Der Gesetzgeber hat diese Lösung abgelehnt und stattdessen den Versicherungsberater in § 34 e GewO geregelt, dem Versicherungsmakler aber nur unzureichend die Möglichkeit gegeben, auch gegen Honorar zu beraten. Als Kompromiß ist den Versicherungsmaklern in § 34 d Abs. 1, Satz 4 GewO gestattet worden, ab Unternehmen an aufwärts auch gegen Honorar beraten zu können. Erst auf unser Betreiben hin wurde durch das Dritte Mittelstandsentlastungsgesetz hier auch die Möglichkeit geschaffen, Beschäftigte von Unternehmen, die ein Versicherungsmakler bereits betreut, eigenständig zu beraten. Richtig wäre es aber gewesen, die Versicherungsberatung durch Versicherungsmakler komplett zu öffnen, so daß der Kunde bereits am Beginn der Vertragsbeziehung entscheiden kann, ob und wie er eine Beratung und ggf. Vermittlung wünscht. Daß der Gesetzgeber diese Möglichkeit den Verbrauchern vorenthalten hat, ist einer der Webfehler der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie, der ohne weiteres korrigiert werden kann und auch sollte.

Geradezu blauäugig ist dann die Studie im Hinblick auf die verschiedenen Interessen, die mit einer provisions- bzw. courtagepflichtigen Tätigkeit im Verhältnis zu einer honorarpflichtigen Tätigkeit einhergehen. Die Studie blendet schlicht und einfach aus, daß es gerade der Gesetzgeber in Form des Finanzministeriums ist, der überhaupt gar kein Interesse an einer Veränderung des bestehenden Courtage- und Provisionssystems hat. Hierzu ist anzumerken, daß die Provision oder Courage als Bestandteil der Prämie gerade im Kompositbereich voll der Versicherungssteuer unterliegt. Diese steht zu 100% dem Bund zu, der natürlich auf derartige Einnahmen nicht verzichten möchte. Würde man

statt dessen den Kunden die Courtage oder Provision als erfolgsabhängiges Vergütungs-entgelt zahlen lassen, wäre es immer noch eine Vergütung für die Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen, die Mehrwertsteuerprivilegiert und damit völlig steuerfrei wäre. Selbst bei einer Mehrwertsteuerpflichtigkeit würde für den Bund, weil ein Großteil der Mehrwertsteuer den Ländern zusteht, ein deutlich reduziertes Aufkommen aus der Vermittlung die natürliche Folge sein. Vor diesem Hintergrund wäre es zunächst einmal notwendig, auf Seiten des Gesetzgebers, d. h. im politischen Raum, zu klären, ob und inwieweit die Honorarberatung überhaupt ausgebaut werden soll. Negative Erfahrungen, die unsere Mitglieder im Rahmen der Nettoisierung von Versicherungsverträgen mit einzelnen Steuerverwaltungen gemacht haben, lassen die Lösung dieser Frage umso dringlicher erscheinen. Insoweit hätte die Studie hier auch ansetzen müssen und wäre zum Beispiel bei einem Vergleich mit anderen EU-Mitgliedstaaten dann auch schnell zu dem Ergebnis gekommen, daß dort die Honorarberatung aufgrund einer fehlenden oder sehr niedrigen Versicherungssteuer natürlich auch in einem ganz anderen Gesamtzusammenhang angeboten wird.

Schließlich soll auf die Auffassung der Studie, daß durch eine Honorarberatung Qualitätsprobleme der Finanzvermittlung am effizientesten zu lösen seien, eingegangen werden. In diesem Zusammenhang werden wir auch darzustellen, warum wir als Verband an der Courtage als Leitvergütung festhalten und mit welchen Mitteln wir versucht haben, möglichen Interessenkonflikten zu begegnen.

Das Courtage- und damit auch das Provisionssystem werden von uns als sog. mechanisches Vergütungssystem gekennzeichnet. Bei diesem System gibt es keine individuelle Abrechnung des Aufwandes für den einzelnen Kunden, sondern vielmehr bestimmen bestimmte Parameter im Zusammenhang mit einem bestimmten 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 gerade im Kompositbereich regelmäßig um eine durchlaufende, d. h. 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 den Vorteil, daß er für eine bloße Beratung, die dann allerdings zu keinem Anschluß führt, keine Vergütung zu zahlen hat. 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. Nicht besonders herausgestellt, aber doch erkennbar, wird selbstkritisch in der Studie angemerkt, daß gerade bei der Honorar-

beratung 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, d. h. den Preis, den gerade sein Abschluß verursacht hat, sondern einen pauschalierten Preis. Dabei ist es völlig klar, daß von der Tendenz her z. B. hoch dotierte Abschlüsse im Lebensversicherungsbereich andere Bereiche, die sich so ohne weiteres für den Vermittler nicht lohnen, quersubventionieren. Hebt man diese Quersubventionierung auf, so wird relativ schnell deutlich, daß eine ausführliche Beratung bzgl. einer Haftpflichtversicherung für ca. € 60,00 über den Deckungsumfang, Ausschlüsse und Einschlüsse von ganz besonderen Risiken und Gefahren etc. leicht eine Stunde in Anspruch nehmen kann. Unterstellt man einmal einen Stundensatz von € 80,00 bis € 120,00 zzgl. Mehrwertsteuer für einen qualifizierten Versicherungsmakler bzw. Berater, so wird deutlich, daß der Beratungspreis den Produktpreis bei weitem übersteigt. Wir sehen hier nicht, daß einfache Bevölkerungsschichten Willens und vor allen Dingen finanziell in der Lage sind, sich dann noch eine werthaltige Beratung leisten zu können.

Wir haben die Wirkung von unterschiedlichen Vergütungssystemen und auch die Vorteile des mechanischen Vergütungssystems mit seiner Risikoausgleichs- und Pufferfunktion auch der Kommission im Rahmen der Wettbewerbsuntersuchung gerade für kleinere und mittelständische Betriebe verdeutlicht. Deckt z. B. ein Tischlerbetrieb mit einer großen Halle eine Feuerversicherung ein, deren Prämie € 5.000,00 beträgt und sei in dieser Prämie eine Courtage von € 800,00 enthalten, dann deckt diese Courtage nicht nur die Vermittlung und Betreuung des Vertrages, sondern auch sämtliche Dienstleistungen im Rahmen eines Schadens ab, dessen Eintritt aber natürlich ungewiß ist. Bei einem reinen Honorarmodell nach Stunden würde eventuell der Kunde für die Vermittlung und die voraussehbare Betreuung des Vertrages nur € 600,00 bezahlen müssen (aber auch nur dann, wenn er einfach einzudecken und auch die Risikoerfassung von ihm gut vorbereitet worden wäre) und würde vielleicht € 200,00 sparen. Tritt jedoch ein Schadenfall ein, würde z. B. die Halle vollständig abbrennen, so hätte der Versicherungsnehmer in dieser Situation, in der sein Betrieb nicht richtig läuft, den höchsten tatsächlichen Streß. Hinzu kommt, daß es nicht zu den Kernkompetenzen eines Tischlers gehört, Schadensfälle – selbst wenn alle gutwillig sind – abzuwickeln. Das bedeutet, er wäre auf die Hilfe seines Dienstleisters angewiesen! Regelmäßig würde er in dieser Situation auch noch einen Selbstbehalt aus dem Feuerversicherungsvertrag zu tragen haben, so daß zu der tatsächlich höchsten Anspannung auch eine finanzielle Anspannung aus dem Versicherungsvertrag folgt. In dieser Situation würde dann auch für die Tätigkeiten des Dienstleisters Versicherungsmakler, der die dafür notwendigen Sachmittel und Kenntnisse vorrätig hält, auch die höchste Rechnung anfallen. So sind z. B. 20 Stunden für die Betreuung eines Schadens á € 100,00 sichtlich nicht zu hoch gegriffen, so daß allein die Belastung für die

Schadenbearbeitung dann € 2.000,00 betragen würde. Es liegt auf der Hand, daß diese Belastung zur Unzeit den Einspareffekt für die nächsten Jahre „auffressen“ würde. Gerade kleinen und mittelständischen Unternehmen, die an stabile Ausgaben ein hohes Interesse haben, ist deshalb mit einem Honorarberatungsmodell wenig gedient.

Es muß ferner daran erinnert werden, daß es ein Irrglaube ist, daß es bei einem Honorarberatungsmodell für alle automatisch billiger werde. Im Kompositbereich wird es speziell für diejenigen eventuell billiger, die leicht zu plzierende 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 plzierende Verträge mit hoher Volatilität haben und die zu schweren Schäden neigen. Wir haben sehr große Zweifel, ob ein reines Honorarmodell, d. h. eine individuelle Abrechnung des Kunden nach reinem Aufwand, für die Masse der privaten und gewerblichen Versicherungsnehmer wirklich erstrebenswert ist. Erfahrungen in anderen Ländern zeigen auch, daß sich bei einer stärkeren Verbreitung des Honorarsystems eine werthaltige Beratung nur noch relativ begrenzte Kreise leisten können. Schlagwortartig könnte man zugespitzt formulieren, daß sich nur noch das obere Drittel der Gesellschaft dann einen Versicherungsmakler (gravierend anders ist auch bei einem qualifizierten Versicherungsvertreter die Situation nicht zu beurteilen) werden leisten können. In dem die Studie zwar die Lebensversicherung primär im Fokus hat, aber verallgemeinernde Feststellungen in den Raum gestellt werden, besteht hier eine große Gefahr, daß die Verbraucher bei einem Umstieg auf ein reines Honorarmodell gerade im Kompositbereich gravierende Nachteile erleiden werden.

Aber auch 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, naturgemäß 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, d. h. der breiten Bevölkerung, deutlich infrage zu stellen.

Der VDVM hat sich vor diesem Hintergrund dahingehend positioniert, an der Courtage, also dem mechanischen Vergütungssystem, als Leitlinie gerade für das sog. Massengeschäft, das heißt das Privatkunden- und gewerbliche Geschäft, festzuhalten. Natürlich haben auch wir gesehen, daß durch bestimmte Entwicklungen (die Spitzeruntersuchungen sind in der Studie ausdrücklich erwähnt) das System der mechanischen Vergütung „Cour-

tage“ gewissen Zweifeln unterworfen worden ist. Wir haben deshalb als Verband mit den als Anlage beigefügten Transparenzleitlinien hierauf geantwortet und insbesondere in der Leitlinie 4 deutlich zum Ausdruck gebracht, daß Bonusvergütungssysteme, d. h. insbesondere contingency and profit commissions, von uns nicht befürwortet werden. Des Weiteren haben wir als Teil unseres Code of Conducts Wettbewerbsrichtlinien (als Anlage beigefügt) verabschiedet, in deren Ziffer 7 ebenfalls noch einmal auf die Vergütung eingegangen wird. Der Verband wird dabei vom sog. soft-disclosure Ansatz geleitet, wonach auf Nachfrage des Kunden der Versicherungsmakler die Vergütungssituation erläutert und dann auch die Gelegenheit hat, diese im Verhältnis zu seinen Leistungen darzulegen. Wir halten diesen Ansatz für besser als das sog. hard-disclosure Verfahren, bei dem die individuelle Vergütung des Versicherungsvermittlers einfach z. B. in der Police bekanntgegeben wird. Insoweit bestünde die Gefahr, daß bei der Vermittlung von Lebensversicherungen völlig falsche Steuerungsanreize gesetzt werden, weil sich der Kunde an der Höhe der individuellen Vergütung des Maklers oder Vertreters bei seiner Entscheidung ausrichtet, obwohl doch bei einer Lebensversicherung die Frage der finanziellen Stabilität des Versicherers, der einzelnen Versicherungsbedingungen als auch der garantierten Leistungen und zusätzlich die in der Vergangenheit erzielten nachhaltigen Überschüsse die wesentlichen Auswahlkriterien sind.

Zusammenfassend sprechen wir uns dafür aus, im Versicherungsbereich generell und auch speziell im Lebensversicherungsbereich an einem mechanischen Vergütungssystem (Courtage bzw. Provision) festzuhalten, da die Nachteile für den Verbraucher bei einem Wechsel zum reinen Honorarsystem zu gravierend wären. Dies schließt aber natürlich nicht aus, daß bei einer entsprechenden Änderung der Gewerbeordnung der Versicherungsmakler auch Privatkunden gegen ein Honorar völlig losgelöst von der Vermittlung beraten können sollte (Förderung der Wahlfreiheit).

Vor dem Hintergrund der vorstehenden Ausführungen ist verständlich, daß wir den Vorschlag, eine Honorarberatung durch staatliche Zuschüsse zu fördern, nicht für den geeigneten Weg erachten. Auch stehen wir der Einrichtung von Gütesiegeln für den Verbraucher eher skeptisch gegenüber, besteht doch die nahe liegende Gefahr, daß sich Verbraucher dann „blind“ auf bestimmte Produkte bzw. Beratungen verlassen würden. Der Verbraucherschutz erschöpft sich unserer Meinung nach jedoch nicht darin, den Verbraucher vor sämtlichen Gefahren und Risiken so zu schützen, daß er quasi in Watte gepackt wird, sondern ihn zu befähigen, seine eigenen Interessen zu erkennen und auch entsprechend umzusetzen. Die Einrichtung von staatlichen Gütesiegeln würde auch dem EU-Ziel der Liberalisierung der Märkte diametral entgegenlaufen, die ja gerade in den neunziger Jahren dazu geführt hat, daß die sog. Bedingungsgenehmigung abgeschafft worden ist. In diesem Zusammenhang sei auch daran erinnert, daß zu Zeiten der sog. Bedingungsgenehmigung die Versicherungsbedingungen der Produkte einheitlich gewesen sind und insoweit ein gewisses Gütesiegel des damaligen BAV getragen haben. Es ist jedoch nicht erkennbar, daß damals die Qualität dieser Produkte besser gewesen ist als die heutiger Produkte. Auch der Begriff des Beraters bzw. der Beratung verdient aus unserer Sicht keines speziellen Schutzes, wenn Versicherungsvermittlung und Versicherungsberatung nur durch Erlaubnisträger und deren Mitarbeiter durchgeführt werden darf.

Zu K.3Anreizstrukturen in der Provisionsberatung positiv verändern

Die Empfehlung unter diesem Punkt baut im Kern auf der Unterstellung auf, daß die provisionsabhängige Beratung a priori die schlechtere Lösung im Vergleich zu einer Honorarberatung darstelle. Ebenso wie bei vielen anderen Feststellungen der Studie fehlt es hier aber an einer differenzierten Durchdringung der Materie, wie vorstehend dargelegt wurde. Die auf dieser Unterstellung aufgebaute Argumentation führt dann zu der folgerichtig falschen Empfehlung, die Abschlußprovision bei der Vermittlung von Finanzdienstleistungen auf maximal 50 % der Vergütung zu deckeln. Dies ist aus unserer Sicht ein untauglicher Weg, der überdies außer Acht läßt, daß ein Großteil der Tätigkeit gerade am Anfang, d. h. in der Beratung vor Vertragsschluß, liegt. Uns erschließt sich auch nicht, ob die Verfasser der Studie den in Bezug genommenen „Holländischen Weg“ überhaupt richtig bewerten. In Holland ist ab 2010 geregelt worden, daß die sog. Abschlußvergütung beim Abschluß von u. a. Lebensversicherungen auf 10 Jahre zu verteilen ist und nicht mehr, wie in der Vergangenheit, auf 5 Jahre. In diesem Zusammenhang ist anzumerken, daß – wie die Studie zu Recht auch hervorhebt – wir bei den Riesterprodukten auch eine längere Verteilung der Abschlußkosten hatten, diese aber zur Förderung des Absatzes der Riesterprodukte auf eine 5-jährige Verteilung zurückgenommen wurde, die seit dem im Rahmen der VVG-Reform und entsprechender Urteile der Obergerichte als Richtschnur für die Verteilung der Abschlußkosten genommen worden ist. Es ist anzumerken, daß aufgrund der neuen deutschen Regelung der 5-jährigen Verteilung der Abschlußkosten sich bereits für die Vermittler insgesamt eine deutlich schärfere Courtage- bzw. Provisionshaftungssituation ergeben hat, die dem Ziel der Studie, langfristige Versicherungsabschlüsse zu fördern, eindeutig entgegenkommt.

Unser Verband hat sich vor dem Hintergrund auch der internationalen Entwicklung überdies Gedanken darüber gemacht, im Lebensversicherungsbereich als Alternative zum bisherigen System (und damit als Wahlmöglichkeit) die laufende Courtage anzubieten, die einen gewissen Prozentsatz des jährlichen Beitrags ausmacht und je nach Tarif und Rechnungsgrundlage einen Vermittlungsanteil von ca. 2/3 bis 3/4 und einen Betreuungsanteil von 1/3 bis 1/4 enthalten würde. Bei einem Vermittlerwechsel während der Laufzeit eines Vertrages würde dann der Ursprungsvermittler seinen Vermittlungsanteil, solange der Versicherungsvertrag bedient wird, weiter erhalten, der neue Vermittler würde den Betreuungsanteil bekommen, so daß sich auch die Betreuung von Lebensversicherungsverträgen und die damit einhergehende Beratung lohnen würde. Dieses Verfahren als Alternative würde bei grundsätzlicher Beibehaltung der Vorteile der Courtage als mechanisches Vergütungssystem eine Alternative darstellen, die für einen nicht unerheblichen Teil der Kunden durchaus von Interesse sein könnte.

Selbstverständlich stehen wir den Verfassern der Studie als auch den beteiligten Ministerien für eine weitergehende Erörterung dieser Thematik jederzeit zur Verfügung.

Zu K.5Aufsicht stärken und Zertifizierungen zulassen

Wir begrüßen ganz nachdrücklich den Vorschlag, die Ressourcen der BaFin in Bezug auf die Erfüllung ihrer Aufgaben zu überprüfen, ebenso wie die der anderen aufsichtführenden Stellen. Es ist bereits kurze Zeit nach Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie ganz offensichtlich, daß die für die Versicherungsvermittlung zuständigen Aufsichtsstellen bei weitem nicht in der Lage sind, die vom Gesetzgeber vorgegebenen Aufgaben sachgerecht zu erfüllen. So ist z. B. unverändert zu bemängeln, daß die BaFin und die für die Vermittleraufsicht an sich zuständigen Industrie- und Handelskammern in keinem systematischen Erfahrungsaustausch stehen und dementsprechend kein koordiniertes Vorgehen zu erkennen ist. Die IHKs als aufsichtführende Stellen über Vermittler leisten sich z.B. überdies noch den Luxus, bestimmte Quellen für die Überprüfung, beispielsweise der Zuverlässigkeit von Vermittlern, nicht zu nutzen, die wiederum von der BaFin den Versicherern als notwendiger Prüfungspunkt vorgegeben werden. Hier ist speziell die AVAD, der Branchenauskunftsdienst für Versicherungs- und Bausparkassenvermittler, genannt, bei denen die Versicherer Salden und Veruntreuungen zu melden haben. Soweit es dann schließlich die Frage der Differenzierung nach Zulassung und Registrierung betrifft, verweisen wir auf unsere Eingangsbemerkungen zur Vermeidung von Wiederholungen.

Zu K.6Legislative Maßnahmen zur Vereinheitlichung des Rechtsrahmens für Finanzvermittlung

Den Vorschlag, den Sonderstatus für Investmentfondvermittler abzuschaffen, begrüßen wir, weil die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsvermittlung schon aus Verbraucherschutzinteressen grundsätzlich erlaubnispflichtig und die Erlaubnis auch an den Nachweis einer ausreichenden Qualifikation gebunden sein sollte.

Wir sind auch der Auffassung, daß vergleichbar mit den Regeln im Versicherungsbereich mit ihren Qualitäts- und Qualifikationsanforderungen im gesamten Bereich der Finanzdienstleistungen derartige Regeln eingeführt werden sollten. Eine Verbesserung des Anlegerschutzes kann nur durch Schließung der bestehenden Gesetzeslücken erreicht werden.

III.**Abschließende Bemerkungen**

Aus den vorstehenden Ausführungen wird deutlich, daß mit relativ einfachen Maßnahmen der auch von den Verfassern angestrebte Zweck, die Verbesserung der Qualität der Beratung gefördert werden könnte, ohne das System vollständig auf den Kopf zu stellen. Allein aus dem Umstand, daß, wie z.B. auf Seite 76/77 beschrieben, eine Vielzahl von Kunden ihre Lebensversicherungsverträge stornieren, zu schließen, sie hätten grundsätzlich die falsche Entscheidung getroffen und seien unzureichend beraten worden, greift jedoch zu kurz. Maßgebend ist vielmehr und hier bieten wir an, auch unseren Beitrag dafür zu leisten, weite Bevölkerungskreise darüber aufzuklären, ob und welche zusätzlichen Anstrengungen zur Ergänzung der staatlichen Altersvorsorge notwendig sind. Dies bedeutet – und dies ist eine schmerzliche Wahrheit für viele Verbraucher -, daß ergänzende Alters-

vorsorge, in welcher Form auch immer sie betrieben wird, den Verzicht auf Konsum bedeutet. Es sei nur an die Schlagzeilen erinnert, die eine Äußerung des Bundesfinanzministers Steinbrück hervorgerufen hatte, als er den Deutschen empfahl, zugunsten einer höheren privaten Altersvorsorge auf Urlaubsreisen oder Leichtmetallfelgen für das Auto zu verzichten. Hier liegt ein ernsthaftes Problem für eine Bevölkerung, die es gewohnt war, durch die staatliche Rente im Alter ausreichend versorgt zu werden. Insoweit hat der Gesetzgeber mit den Riester- und Rüruplösungen hier schon zu einer gravierenden Bewußtseinsänderung beigetragen, die es jedoch zu verstärken gilt. Der VDVM bietet nochmals seine Hilfe gerade in diesem Bereich an und steht selbstverständlich für einen Dialog vollumfänglich zur Verfügung.

VERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSMAKLER E. V.

Dr. Hans-Georg Jenssen
Geschäftsführender Vorstand