

Versicherungsvermittler-Richtlinie: Richtiger Ansatz - unzureichende Umsetzung

Ziel der Versicherungsvermittler-Richtlinie ist die Schaffung einheitlicher Rahmenbedingungen im Versicherungsvertrieb zur Vermeidung von Aufsichtsarbitragen. Als Folge daraus würde das Niveau des Verbraucherschutzes dann nicht mehr vom Vertriebsweg abhängen. Die diskutierten Vorschläge werden diesem Ziel aber nicht gerecht. Vielmehr wäre es dafür erforderlich, an jedem Point of Sale - unter Beachtung der Verhältnismäßigkeit - bestimmte Mindestanforderungen vorzuschreiben. Dies betrifft die Grundqualifikation und Fortbildung, die Offenlegung des Status der Handelnden, den fairen, ehrlichen und professionellen Umgang mit den Kunden und die Durchführung einer Risikoanalyse (auch im Direktvertrieb).

Neben einheitlichen Vertriebsvoraussetzungen und Anforderungen an den Vertrieb sollte das Augenmerk in der Ausgestaltung der Richtlinie auf folgende Punkte gelegt werden:

Befreiung für Untervermittler streichen

Die Richtlinie ermöglicht den Mitgliedsstaaten, Untervermittler, die unter einem registrierten Vermittler arbeiten, für die Überprüfung der Eintragungsvoraussetzungen zu befreien. In der Konsequenz soll die Überprüfung und die Richtigkeit der Voraussetzungen allein der Obervermittler gewährleisten. Eine solche Entziehung der Sicherstellung der Eintragungsvoraussetzungen leistet der Akquise von sachunkundigen „Berufseinsteigern“ nicht nur aber gerade bei Strukturvertrieben Vorschub. Das ist deshalb problematisch, weil Strukturvertriebe nach dem Schneeballsystem aufgebaut sind. Ein Mitarbeiter auf der untersten „Stufe“ erhält Vertriebsvorgaben. Erfüllt er diese (gegebenenfalls mehrere Jahre hintereinander), steigt er eine Stufe auf und darf eigene Vermittler anwerben. Deren Vertrieb wird ihm (gegebenenfalls teilweise) zugerechnet. Erfüllt er zusammen mit seinen Mitarbeitern die entsprechende Vertriebsvorgabe, steigt er eine weitere Stufe auf und darf Vermittler der zweiten Stufe führen, die ihrerseits Vermittler der untersten Stufe führen und so weiter. Das Ziel besteht also darin, permanent neue Leute anzuwerben, weil Dutzende oder Hunderte untergeordnete Unterverkäufer den Umsatz erbringen, den er allein nie zustande bekommen würde. In einem solchen System bestünden erhebliche Interessenkonflikte, wenn die Überprüfung der Eintragungsvoraussetzung allein dem „Obervermittler“ obliegt. Vor diesem Hintergrund sollten auch alle Untervermittler eine eigene Zulassung benötigen. Die Befreiungsmöglichkeit ist aus der Richtlinie zu streichen.

Provisionen verpflichtend offen legen

Die Provisions- und Honorarberatung stehen heute in keinem funktionierenden Wettbewerb zueinander. Denn die Provisionsvermittlung erscheint zunächst kostenfrei, und gleichzeitig entsteht der Eindruck, eine Beratung auf Honorarbasis sei teuer und unattraktiv. Denn einem Beratungshonorar in Euro pro Beraterstunde eines Honorarberaters steht ein scheinbar kostenfreies Beratungsgespräch bei einem Vermittler gegenüber. Die mangelnde Preistransparenz bezüglich der Beratungsleistung verhindert einen fairen Wettbewerb hinsichtlich der Vergütungsformen und damit letztlich eine mögliche Entscheidung zugunsten der Honorarberatung. In einem ersten Schritt müssten die Kosten für die Finanzvermitt-

lung auf Provisionsbasis tatsächlich offengelegt werden. Der vzbv fordert die verpflichtende Offenlegung der Vergütung beim Vertrieb von Versicherungsprodukten. Dafür sollte es klare Preisschilder in Euro und Cent differenziert nach den Kosten für die Verwaltung eines Produktes und für den Produktvertrieb (Provisionen, Kickbacks, Margen und Innenprovisionen) geben. Im nächsten Schritt sollten im Rahmen eines einheitlichen Regulierungsrahmens die Weichen für ein generelles Provisionsverbot für kapitalbildende Versicherungsprodukte Finanzberatungen gestellt werden.

Schutzregelung zu Querverkäufen (Koppelungs- und Bündelungsgeschäften) erhalten

Derzeit ist es üblich, Versicherungsdienstleistungen zusammen mit einer anderen Dienstleistung oder einem anderen Produkt als Teil eines Pakets anzubieten oder als Bedingung für eine andere Vereinbarung anzusehen. Querverkäufe sind ein Missstand, der immer wieder zu erheblichen Verbraucherproblemen führt. Insbesondere Kreditinstitute haben in der Vergangenheit Druck auf Verbraucher ausgeübt und die Kreditvergabe direkt oder indirekt vom Abschluss zusätzlicher Versicherungsverträge abhängig gemacht, obwohl sie in keinem Zusammenhang mit dem Kreditvertrag stehen. Wir begrüßen es daher, dass eine solche zwingende Verknüpfung von zwei unterschiedlichen Rechtsgeschäften (Kopplungsgeschäften) mit der überarbeiteten Richtlinie verboten werden soll.

Soweit Versicherungsdienstleistungen im Zusammenhang mit anderen Dienstleistungen oder Waren nur angeboten werden (Bündelungsgeschäfte), ist ein Hinweis darauf, dass die verschiedenen Bestandteile des Bündelungsgeschäfts auch getrennt voneinander angeboten werden, für die Entscheidungsfindung des Verbrauchers von essentieller Bedeutung. Deswegen begrüßen wir die in der Richtlinie ursprünglich vorgesehene Informationspflicht gegenüber dem Verbraucher.

Auf Konvergenz zu MiFID-Regelungen achten

Bei den zusätzlichen Anforderungen an den Kundenschutz beim Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten ist auf eine Konvergenz mit Regelungen in der MiFID zu achten. Im Allfinanzvertrieb werden kapitalbildende Lebensversicherungen und klassische Anlageprodukte substitutiv verkauft. Schon heute ist der Bankvertrieb der stärkste Absatzkanal für Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag. Sollten die Regelungen für die Vermittlung von kapitalbildenden Lebensversicherungen hinter den Regelung zum Vertrieb von Finanzinstrumenten zurück bleiben, wird dies essentielle Wirkungen auf die Vertriebsausrichtung von Allfinanzvertrieben haben. Da sich strengere Vorschriften unmittelbar betriebswirtschaftlich auswirken, wäre eine ökonomisch nachvollziehbare Reaktion, sich auf den weniger regulierten Vertrieb zu konzentrieren. Diese Voreinstellung würde auf den Beratungsprozess durchschlagen, weil dem Verbraucher dann nicht mehr das gesamte Portfolio von Anlageprodukten angeboten wird, sondern primär Anlageprodukte im Versicherungsmantel. Mit dem Hinweis auf die zusätzliche Absicherung von biometrischen Risiken wäre aus formaler Sicht immer eine Rechtfertigung möglich. Dies dient jedoch weder dem produktübergreifenden Wettbewerb noch dem Kundeninteresse, nach dem eine Trennung von Sparen und Risikoabsicherung sinnvoller ist.