

Abgesang auf einen Berufsstand?

Der Versicherungsvermittler, der Honorarberater – und die Regulierung

Die Bedingungen für den Versicherungsvertrieb werden immer härter. Durch das LVRG und die weiteren europäischen Gesetzesnovellen ist eine weitere Verschärfung der Situation zu erwarten, auch das neue Honorarberatungsgesetz, das seit Anfang August gilt, reiht sich in den Reigen der Regulierungen ein. Eine Anpassung der Vergütungsstrukturen ist über kurz oder lang zu erwarten. Wie reagieren die Interessensvertreter der Vermittler darauf? Wie soll es weitergehen? Dem Experten-netzwerk standen zu diesem aktuellen Thema folgende Verbände mit ihren Vertretern Rede und Antwort:



*AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e. V.
Frank Rottenbacher (Vorstand Politik/Bildung/Qualifikation)*



*BVVB Bundesverband der Versicherungsberater e. V.
Stefan Albers (Präsident)*



*Interessengemeinschaft deutscher Versicherungsmakler (IGVM) e. V.
Wilfried E. Simon (1. stellvertretender Vorsitzender)*



*SdV Schutzvereinigung deutscher Vermittler von Versicherungen
und anderen Finanzdienstleistungen e. V. (SdV)
Christian Henseler (stellvertretender Vorsitzender)*



*VSAV e. V. - Vereinigung zum Schutz für Anlage- und
Versicherungsvermittler
Ralf W. Barth (Vorstand)*





Ist auch in Deutschland mit einem „Vermittlersterben“ wie in Großbritannien zu rechnen?



Wilfried E. Simon

»

„Wenn für Versicherungsmakler (VersM) das Courtagenehmungsverbot tatsächlich kommen sollte, wonach es aber zumindest gegenwärtig nach dem aktuellen Entwurf der neuen Versicherungsvermittlerrichtlinie IMD 2 nicht aussieht, dann dürfte sich die Zahl der VersM drastisch reduzieren. Es ist allen zurzeit registrierten VersM möglich, ihre Erlaubnis vom VersM nach § 34 d Gewerbeordnung (GewO) in eine solche nach § 34 e GewO als Versicherungsberater zu tauschen – oder beide Erlaubnisse in unterschiedlichen Rechtspersönlichkeiten (z. B. GmbH, UG) auszuüben.“

Andere Verbände sprechen von einer „Marktbereinigung“ und dem Überleben nur der besonders qualifizierten Vermittler, lehnen aber eine Dramatisierung ab. Dass britische Verhältnisse in Deutschland Einzug halten, also Provisionen grundsätzlich verboten werden, glauben die meisten nicht. Der regulatorische Einfluss führe aber zwangsläufig zur

Verringerung von Vermittlerzahlen, auch aufgrund der steigenden Kosten. Der AfW will dafür eintreten, dass es eine friedliche Koexistenz der verschiedenen Vertriebs- und Vergütungsmodelle weiterhin geben wird. Außerdem besteht bei anderen Verbänden der deutliche Wunsch nach mehr Nettotarifen seitens der Versicherer.



Wie entwickelt sich der Vermittlerstand in den nächsten fünf bis zehn Jahren? Wie verschieben sich die Verhältnisse zwischen gebundenen und ungebundenen Vermittlern?



Frank Rottenbacher

»

„Als AfW haben wir nichts dagegen, wenn unseriöse Vermittler den Markt verlassen. Aufgrund der Altersstruktur werden wir sowieso Abgänge haben. Laut unserem 7. AfW-Vermittlerbarometer werden nur ca. 45 Prozent der Vermittler noch länger als 15 Jahre im Markt bleiben. Mit einem Rückgang der Zahlen ist also nicht nur wegen der Regulierungsvorhaben zu rechnen. Die Professionalität der Dienstleistung wird deutlich steigen, dies auch begründet durch die regulatorischen Anforderungen. Spezialisten werden sich (locker) zusammenschließen und ihre Dienstleistungen gemeinsam anbieten und auf starke Dienstleister zurückgreifen.“

Der Trend geht zurzeit zum ungebundenen Vermittler. Bei den „spannenden Kunden“ setzt sich zudem ein Trend zur ungebundenen Beratung durch, weil auch immer mehr Kunden verstehen, dass in Banken nicht mehr beraten, sondern nur noch verkauft wird. Darunter werden auch „Einfirmenvertreter“ im Versicherungsbereich leiden. Wichtig bleibt, dass politische Vorstöße zur Schwächung der ungebundenen Vermittler abgewehrt werden (letzte Beispiele: LVRG, Verlängerung Stornohaftung etc.).“

Falls es tatsächlich ein Provisionsannahmeverbot geben würde, rechnet der IGVM mit Rückgängen in der Maklerschaft um ca. 60 Prozent. Bei einem ähnlichen Prozentsatz landet auch der VSAV und die SdV. Weitere Gründe dafür, dass sich der Berufsstand dezimieren wird, liegen in der Altersstruktur, die in den nächsten Jahren zu einer Steigerung der Gewerbeabmeldungen führen wird. Die Rekrutierung von Nachwuchskräften wird immer schwieriger. „Junge Menschen interessieren sich sehr wenig für die Branche als Arbeitgeber“, meint Christian Henseler von der SdV. Die Regulierungen des Gesetzgebers brächten einen erhöhten Arbeitsaufwand mit sich, der in keinem Verhältnis zum erzielbaren Ertrag stünde. So würde auch der Weg in die Selbstständigkeit erschwert. Andere hoffen auf das steigende Angebot an Nettotarifen seitens der Versicherer und setzen auf den mündigen Verbraucher, dem qualifizierte Beratungen ein Honorar wert ist.



Ralf W. Barth



Rechnen Sie mit einem „Provisionsverbot“ auf europäischer Ebene, vergleichbar mit dem der Finanzanleger ab 2016?

„Vorerst nicht. Auf längere Zeit wird und sollte es ein Nebeneinander der Provisions- und Honorarvergütung geben. Die Versicherer werden ihre Steuermöglichkeiten nicht abgeben wollen, zudem wäre auch die rechtliche Umsetzung sehr schwierig. Wenn es eines Tages zu einem Verbot kommen sollte, dann vermutlich mit vielen, vielen Ausnahmen.“



Der SdV gibt zu bedenken, dass dies auch davon abhinge, wie die Versicherer mit der bilanziellen Begrenzung der Zillmerung in der Lebensversicherung auf 25 Promille umgingen. Würden die Versicherer eher versuchen, die bisherige Provisionshöhe beizubehalten – insbesondere gegenüber Großvermittlern bzw. Vertrieben und Pools – wäre die damit verbundene Absicht des Gesetzgebers erst mal an dieser Stelle verfehlt. Der Gesetzgeber könnte dann den von der

EU eingeräumten Spielraum nutzen und ein generelles Provisionsverbot verhängen. Dem Gesetzgeber seien jedoch auch die Vorteile des Provisionsmodells bewusst. Der IGVM weist darauf hin, dass auch die grundrechtlich geschützte Berufsfreiheit mit zu berücksichtigen sei, wenn es an die nationale Gesetzgebung ginge. Die Verbände glauben nicht, dass es wirklich zu einem totalen Provisionsverbot kommen wird.



In welchem Kontext sehen Sie Chancen für die Honorarberatung?



Stefan Albers

»

„Hier muss zwischen der Honorarvermittlung und der eigentlichen Honorarberatung unterschieden werden. Die Honorarvermittlung durch Zulassungsinhaber nach § 34 d ist eine andere Form der Vergütung im Vergleich zum Provisionsvertrieb. Das Ziel, der Geschäftszweck, nämlich die Vermittlung von Versicherungen, steht bereits im § 34 d Gewerbeordnung. Die eigentliche Honorarberatung ist nicht gesetzlich geschützt, entspricht in der Praxis jedoch der Versicherungsberatung durch nach § 34 e zugelassene Versicherungsberater. Dazu gehört nicht nur die Prüfung bestehender Verträge und Beratung beim Abschluss neuer Verträge, sondern auch die Beendigung unnützer Verträge und vor allem die außergerichtliche Vertretung gegenüber dem Versicherer, also einer anwaltsähnlichen Rechtsberatung und -vertretung im außergerichtlichen Bereich.“

Auch wenn die Verbände mehrheitlich gegen eine politische Bevorzugung der Honorarberatung sind, glauben sie an eine Verschiebung der Verhältnisse, an ein langsames Wachstum der Honorarvergütung. Allein die SdV ist der Ansicht, dass die Honorarberatung ohne Provisionsverbot weiterhin ein Nischendasein

führen wird, da die Mehrzahl der Verbraucher keine Bereitschaft dazu zeigt, für eine Beratung zu zahlen. Der VSAV setzt auf eine klare und verständliche Kommunikation, bis eine Akzeptanz wie bei der Vergütung eines Steuerberaters oder Rechtsanwalts erreicht ist. →



Wie sieht die Verbandsarbeit der Zukunft aus, um die Mitglieder und deren Interessen zu stärken?



Christian Henseler

»

„Die Politik, der Gesetzgeber und die Verbraucherschützer profitieren nicht unerheblich von der unterschiedlichen Interessenausprägung der einzelnen Vermittlerverbände und ihrem weitgehend autarken Agieren. In grundlegend gemeinsamen Fragen wäre ein stärkeres Miteinander sehr förderlich für die unabhängigen Vermittler, wird doch so die Durchsetzungskraft für die Interessen der unabhängigen Vermittler deutlich erhöht. Die Kritik am LVRG hat gezeigt, dass die Verbände etwas bewirken können, wenn sie in der Sache gemeinsam auftreten.“

Darüber hinaus brauchen unabhängige Vermittler mehr Unterstützung, um die immer größere Zahl von gesetzlichen Anforderungen erfüllen zu können, ohne dabei den eigentlichen unternehmerischen Zweck aus den Augen zu verlieren: Die Beratung und Vermittlung.

Der SdV hat diesbezüglich seit seiner Gründung mit zahlreichen Leistungen für seine Mitgliedsunternehmen seinen Schwerpunkt. Daran halten wir auch in Zukunft fest und bauen den praxisbezogenen Leistungsumfang für unsere Mitglieder weiter kontinuierlich aus. Dazu zählen beispielsweise Tools wie der Maklervertrags- und der Erstinformationsgenerator, Protokollvorlagen, Dokumentationssoftware, kostenfreie Rechtsberatung durch Fachanwälte, Rahmenverträge mit Top-VSH-Konditionen und vieles mehr.“

Der IGVM beklagt, dass es mehr Baustellen gebe, als der Verband ehrenamtlich bewältigen könne – der Wirbel um das LVRG hätte dies nur zu deutlich gezeigt. Dazu kämen zahlreiche Rechtsstreitigkeiten mit Versicherern, die sich über die Maklervollmachten der Versicherungsnehmer hinwegsetzten und darüber hinaus dieselben zum vergütungslosen Korrespondenzmakler machten. Der AfW spricht sich wie die SdV für eine verstärkte Zusammenarbeit der Verbände aus, um die politischen Ziele besser erreichen zu können. An der Aktion zum LVRG habe man gesehen, dass man auf diese Weise erfolgreich sein könne: Die Provisionsoffenlegung sei im Rahmen dieses Gesetzgebungsverfahrens immerhin vom Tisch.

Der BVVB besteht auf eine bessere Trennung zwischen den Begriffen Versicherungsberatung und Versicherungsvermittlung. Auch der IGVM stellt dies deutlich heraus und geht noch weiter, auch zwischen Honorarberatung und Honorarvermittlung zu unterscheiden. Bei Letzterer bestünde nur dann ein Anspruch auf eine Vergütung, wenn es tatsächlich zu einem Vertragsabschluss komme. Ohne Vermittlungserfolg stelle hier eine Vergütungsvereinbarung eine unzulässige Rechtsdienstleistung dar.

Alle Verbände wollen ihre Kontakte nach Berlin und Brüssel ausbauen und auch die Kommunikation zwischen den einzelnen Interessensvertretern, Versicherungsunternehmen, Verbraucherschützern, Pools und Verbänden fördern. Die Aus- und Weiterbildung des Berufsstands soll weitergetrieben werden, da die berufliche Qualifikation über den Erfolg am Markt entscheide. Wichtig sei aber auch die Kommunikation nach außen: Daher unterstützt zum Beispiel der AfW die PR-Arbeit der Branche in den bundesweiten Medien. Hierzu gehört sicherlich auch die Medieninitiative des GDV, die an einer Verbesserung des stark angeschlagenen Images arbeitet und die wirtschaftliche Bedeutung der Versicherungswirtschaft in Deutschland hervorheben will.

Ganz wichtig ist und bleibt natürlich die Unterstützung der Mitglieder in allen praktischen Belangen: Rechtsberatung und -schutz zählt genauso dazu wie Formularvorlagen, Dokumentationssoftware, Steuerberatung, Fort- und Weiterbildung in fachlichen, aber auch unternehmerischen Bereichen. Auch in dieser Hinsicht können Vermittler und Berater von einer Zugehörigkeit profitieren. ■