

Die neue EU-Vermittlerrichtlinie

22. Versicherungswissenschaftliches Fachgespräch

Im Zentrum des 22. Versicherungswissenschaftlichen Fachgesprächs am 12.09.2012 stand der Entwurf der neuen europäischen Vermittlerrichtlinie (IMD2). Die Veranstaltung fand im „Kleinen Saal“ des Ludwig-Erhard-Hauses der IHK in der Fasanenstraße 85 statt und war mit weit über einhundert Gästen wieder außerordentlich gut besucht. Die Vorschläge aus Brüssel berühren den innersten Kern der Versicherungsmärkte, nämlich das Vermittlersystem. Vermittler sollen in Zukunft europaweit ihre Abschlusskosten offen legen (in der Sachversicherung auf Antrag, mit einer Übergangsfrist von fünf Jahren) und für Produkte mit Marktschwankungen (z.B. fondsgebundene Lebensversicherungen) soll in Zukunft nur noch Beratung gegen Honorar zulässig sein – Provisionszahlungen wären danach in der fondsgebundenen LV nicht mehr möglich. Das sind heiße Thesen. Allerdings enthält die IMD2 noch sehr viel mehr Sprengstoff. Über die Grundlinien des Entwurfes berichtete zunächst Regierungsdirektor *Thomas Ernst*, der im BMWi für die Bundesrepublik in Brüssel am Verhandlungstisch sitzen wird. Nach den Vorstellungen Brüssels soll der Anwendungsbereich der Vermittlerrichtlinie deutlich erweitert werden. Erfasst werden auch der Direktvertrieb und vor allem die so genannten Annex-Vermittler, z.B. Reisebüros, wenn sie Reiserücktrittskostenversicherungen vermitteln, oder Elektronikmärkte, die Restschuldenlebensversicherungen anbieten, oder auch Autowerkstätten, die sich in die Schadensregulierung einschalten. Die Anforderungen an die berufliche Qualifikation und Weiterbildung werden stark angehoben. Die Beratung soll im „bestmöglichen Interesse der Kunden“ (ehrlich – redlich – professionell) durchgeführt werden. Ob damit die aus dem englischen Recht kommende Best-Advice-Regel in das europäische Vermittlungsrecht implementiert werden soll, ist zurzeit eine offene aber wichtige Frage.

Im Kern aber geht es um die Offenlegung der Vergütung, und zwar anders als heute nicht etwa der kalkulatorischen, sondern der tatsächlich fließenden Vergütung. Das soll auch in der Sachversicherung gelten, dort allerdings nur auf Antrag des Kunden, mit einer Übergangsfrist von fünf Jahren. Angestellte, die in den Vertrieb eingeschaltet sind, müssen die variablen

Vergütungsanteile offen legen. Bei Policen, die Finanzanlagecharakter haben (FondsLV/indexgebundene LV), dürfen Vermittler, die sich selbst als unabhängig einordnen, keine Provision, sondern nur noch ein Honorar verlangen. Der Bereich der außergerichtlichen Streitbeilegung und der Sanktionen soll harmonisiert werden.

Volker Seidel, Vorstand Finanzen und Leben der Generali Versicherungs AG, hat sodann den Finger sofort in die Wunde gelegt und in den Mittelpunkt seiner Überlegungen die Transparenzanforderungen im Kostenbereich gelegt. Sehr anschaulich wurden die unterschiedlichen Vertriebssysteme und Strukturen in den verschiedenen Versicherungsunternehmen benannt und gezeigt, dass selbst innerhalb vergleichbarer Strukturen (etwa Maklervertrieb) sehr unterschiedliche Provisions- und Vergütungssysteme praktiziert werden. Die Offenlegung von Vergütungen wird – so *Seidel* – zu erheblichen Wettbewerbsverzerrungen zwischen den Vertriebsstrukturen führen. Außerdem wird der Kunde tendenziell in die Irre geführt. Er wird auf die Höhe der Provision, aber nicht mehr darauf achten, ob er eigentlich ein gutes Produkt kauft. So werden die besseren Produkte durch den Wettbewerb um Provisionen vom Markt verdrängt werden – ein für die Versicherungswirtschaft aber vor allem auch für die Kunden völlig irrationales und falsches Ergebnis. Nachvollziehbar ist dagegen das Anliegen der Kommission, die Qualifikationsanforderungen an die Vermittler zu verbessern.

Auch die pointierte ökonomische Analyse von *Prof. Dr. Thomas Köhne*, Hochschule für Wirtschaft und Recht, Berlin, hat die Kontroverse zwischen Honorar versus Provision auf der einen und Kostentransparenz auf der anderen Seite in den Mittelpunkt der Überlegungen gestellt. *Köhne* verweist auf empirische Untersuchungen, die zeigen, dass sich der typische Kunde mit Versicherungsprodukten aus eigenem Antrieb nur wenig beschäftigt. Seine Grundthese deshalb: Versicherungen werden nicht gekauft, sondern werden verkauft. Würde man das Provisionssystem ändern und stattdessen gegen eine Honorarberatung ersetzen, so würden sehr viele Menschen einen Versicherungsbedarf, den sie objektiv haben, nicht mehr abdecken. Es würden erhebliche Lücken im Sicherungskonzept entstehen – vor allem bei der Altersvorsorge und möglicherweise auch im Bereich der privaten Haftpflicht. Das Provisionssystem – so die Grundthese von *Köhne* – ist erforderlich, um zur Durch- und Umsetzung des objektiv bestehenden Versicherungsbedarfes beizutragen. Würde man stattdessen auf ein reines Honorarsystem übergehen, so wären in Zukunft sehr viele Haushalte fehl- und unterversorgt.

Köhne plädiert auch dafür, dass die Kosten jedenfalls nicht auf Euro und Cent offen gelegt werden müssen. Auch eine solche Offenlegungsverpflichtung würde zu Fehlsteuerungen auf den Versicherungsmärkten führen. Dagegen ist auch er der Auffassung, dass erhöhte Qualifikationsanforderungen für Vermittler durchaus in die richtige Richtung gehen.

Die anschließende Diskussion war hochengagiert und belegte die Verunsicherung in der Vermittlerschaft. Herr *Ernst* (BMWi) wies darauf hin, dass der Diskussionsprozess um die IMD2 gerade erst beginnt. Niemand könne sagen, wann die IMD2 tatsächlich das Licht der Welt erblicke und mit welchem Inhalt sie dann schließlich verabschiedet würde. Aber – die Komplexität der zu diskutierenden Fragen sei sehr hoch, sodass mit einer schnellen Verabschiedung dieser Richtlinie wohl nicht zu rechnen sei. Insider vermuten eine Beratungszeit von drei bis vier Jahren. In dieser Zeit werden sich zu den verschiedenen Fragenkreisen neue und vertiefere Einsichten bilden. Die Diskussion hat folglich erst begonnen. Sie ist allerdings, wie das Fachgespräch zeigte, auch dringend nötig.