

"Wie viel Regulierung braucht der Versicherungsvertrieb?,"

(und wie viel Regulierung verträgt der Makler?)

Michael Salzburg, geschäftsführender Gesellschafter
Friedels Fairsicherungsbüro Langer & Salzburg GmbH, Berlin

- Versicherungsmakler seit 35 Jahren
- Zusammenarbeit mit etwa 80 Versicherern
- 14 Angestellte, davon 11 in der Beratung tätig
- Jährliche Ausgaben ca. 900T€
- Jährliche Arbeitsstunden ca. 22.000
- → Pro Arbeitsstunde müssen ca. 41,- € erwirtschaftet werden (ohne Gewinn).

Praktische Auswirkungen der Regulierung

Registrierung

- Formaler Akt mit zeitlichem und finanziellem Aufwand, trotzdem aus unserer Sicht zu begrüßen.

Praktische Auswirkungen der Regulierung

Zuverlässigkeitsprüfung

- Sollte eine Selbstverständlichkeit sein
- Konstruktionsfehler Sanktionslosigkeit

Praktische Auswirkungen der Regulierung

Erstinformation

- Verpflichtung hat für uns kaum Auswirkungen, da Arbeitsweise ohnehin erklärt werden muss.

Praktische Auswirkungen der Regulierung

Produktinformationsblätter

- Grundsätzlich gute Idee, aber konterkariert durch Verpflichtung, Vertragsbestimmungen gleichzeitig zur Verfügung zu stellen.
- Sinnvoll allenfalls im Bereich Altersvorsorgeprodukte und Krankenversicherungen (Kostenausweis)
- Durch die vorgeschriebene individuelle Ausgestaltung (z.B. Beginn, Prämie etc.) nur vom Versicherer oder mit Versicherer-Software zu erstellen.
- Dadurch erheblicher Mehraufwand entweder für Logins in Versicherer-Extranets oder Softwareinstallation und -wartung

Praktische Auswirkungen der Regulierung

Übergabe der Vertragsbestimmungen vor Antrag

- Komplette überflüssig
- Die Versicherungsnehmer wollen es nicht
- Nur ein Bruchteil der Kunden versteht Versicherungsbedingungen ohne Hilfe
- Mehraufwand analog PIB
- In der Praxis daher häufig Verwendung der Stellvertreteroption
- Zitat Prof. Römer: „Mir ist es egal, ob der Kunde die Bedingungen vor oder nach Antragstellung nicht zur Kenntnis nimmt.“

Praktische Auswirkungen der Regulierung

Dokumentation

- Im gewerblichen (Individual-) Geschäft schon vorher üblich, im Verbrauchergeschäft Mehraufwand.
- Aber:
 - Vermeidet Missverständnisse, damit Haftungsfälle und Storni
 - Dokumentiert Professionalität und Qualität in der Beratung
- Problematisch: Dokumentation bei Umdeckungen.

Niemand hat die Absicht...

Vorbemerkung

Verbraucherzentralen

- Genießen das Vertrauen der Öffentlichkeit und der Politik, sind aber unreguliert.
- Keine Statusinformation
- Keine Verbraucherinformation
- Keine Dokumentation (inzwischen auf freiwilliger Basis)
- Keine Mindestqualifikation
- ...
- Es scheint auch ohne Regulierung zu gehen.

Niemand hat die Absicht...

Courtageverbot für unabhängige Vermittler

- Makler sind der einzige Vermittlertypus, der nicht von Produktgebern, sondern vom Kunden beauftragt wird und dessen Sachwalter ist.
- Die Courtage wie auch die Provision gebundener Vermittler wird wirtschaftlich vom Kunden getragen, der das aber in der Regel nicht so wahr nimmt.
- Wird die Courtagezahlung an Makler verboten, müssen Nettotarife angeboten werden, sonst erfolgt zwangsläufig eine Wettbewerbsverzerrung zugunsten gebundener Vermittler.

Niemand hat die Absicht...

Hilft Honorarvermittlung gegen Fehlanreize?

- Die uns von Versicherern gezahlten Courtagesätze liegen (vor LVRG) zwischen 35 und 45%o (LV) und zwischen 6 und 9 MB (KV).
- LV: 30-jährig, EA65, 100,- € mntl. → 1.470,- bis 1.890,- € = 420,- €.
Absichtliche Fehlberatung möglich?
- KV: Mntl. 350,- € → 2.100,- bis 3.150,- € = 1.050,- €. Absichtliche Fehlberatung möglich?
- Honorarvermittlung Stundensatz 150,- €.
- LV: 9,8h bis 12,6h. Absichtliche Fehlberatung möglich?
- KV: 14h bis 21h. Absichtliche Fehlberatung möglich?
- Man kann gegen Courtage gut und gegen Honorar schlecht beraten.

Niemand hat die Absicht...

Vor- und Nachteile der Honorarvermittlung

- Für den Makler:
 - Honorierung des Aufwandes auch ohne Abschluss
 - Erschließung neuer Geschäftsbereiche (z.B. Vermittlung KV, BU etc. bei schlechtem Gesundheitszustand der Kunden)
 - Teilweise konkurrenzfähigere Produkte
 - Aber:
 - Erklärungsbedarf
 - Praktisch kein Komposit-Privatgeschäft (PHV etc.)
 - Inkassoaufwand
 - Geringere Einnahmen je Abschluss
 - Keine Folgeeinnahmen

Niemand hat die Absicht...

Vor- und Nachteile der Honorarvermittlung

- Für den Kunden:
 - Geringere Kostenbelastung der Produkte
 - Höhere Transparenz
 - Aber:
 - Honorierung des Maklers auch ohne Abschluss
 - Honorar wird auch bei Frühstorno in voller Höhe fällig
 - Möglicherweise ist Kostenbelastung durch das Honorar höher als die Abschlusskosten traditioneller Verträge.
 - Folgeberatungen nur gegen Honorar
 - Fazit: Keine Pauschalaussagen möglich, Einzelfallbetrachtung!

Fazit

- Regulierung erfolgt in meiner Wahrnehmung aus der Warte, dass jeder, der Kunden Versicherungen vermittelt, ein potentieller Betrüger ist, vor dem die Verbraucher geschützt werden müssen. Dass dabei nicht zwischen den Schneeballsystem-Vertrieben ala Göker und dem ehrbaren Versicherungsmakler unterschieden wird, ist ein Ärgernis.
- Regulierung ist in einigen Bereichen notwendig. Wird sie übertrieben, schadet sie meinem Berufsstand und in letzter Konsequenz den Verbrauchern.
- Was der Branche fehlt, ist nicht mehr Regulierung, sondern als erstes ein gemeinsames Verständnis davon, wie „gute Beratung“ eigentlich aussehen soll. Der Arbeitskreis Beratungsprozesse arbeitet als Brancheninitiative seit Jahren daran, ein solches Verständnis zu entwickeln. Förderung: Marktwächter: 5,6 Mio €, AKBP 0,- €...

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit!

Michael Salzburg, geschäftsführender Gesellschafter
Friedels Fairsicherungsbüro Langer & Salzburg GmbH, Berlin

