

# Durch's Reden kommen d'Leut zusammen!

*Sehr geehrte Leserinnen und Leser!*

*Durch's Reden kommen d' Leut zusammen, lautet ein gern gebrauchtes Sprichwort in Oberösterreich. Der 4. AFPA-Marktdialog, zu dem ich als Diskussionssteilnehmer eingeladen war, hat mir einmal mehr gezeigt, wie wahr dieses Sprichwort ist. Thema der Diskussionsveranstaltung war die Vermittlerrichtlinie IMD II. Als Diskussionssteilnehmer dabei waren u.a. Vertreter des Wirtschaftsministeriums und der Abteilung Konsumentenschutz der Arbeiterkammer.*

*Natürlich gingen die Meinungen bei Themen wie den Vor- und Nachteilen der Lebensversicherung oder Provisionsoffenlegung auseinander. Dennoch bewährte sich mein Motto: Das Gespräch suchen, aber klar Standpunkte vertreten! So bestätigte zum Beispiel auch die AK-Vertreterin, dass der unabhängige Vertrieb nur zu einem ganz geringen Teil für Beschwerden bei den Konsumentenschützern verantwortlich ist. Natürlich war auch wieder die Provision ein Thema – wobei sich der Konsumentenschutz hier hauptsächlich auf die Abschlussprovisionen der Lebensversicherungen bezieht. Ich vertrete den Standpunkt, dass die Vermittlerschaft ernsthaft über eine generelle laufende Provision auch in der Lebensversicherung nachdenken sollte, denn die hohe Provision ist wohl einer der Hauptangriffspunkte der Konsumentenschützer. Das würde einerseits Druck von den unabhängigen Vermittlern nehmen und die Kostensituation des Kunden etwas verbessern. Mir ist klar, dass hier so mancher Vermittler aufschreien wird, dennoch sollte man sich hier Alternativen überlegen! Ich denke, dass unser Berufsstand auch ohne hohe Abschlussprovision sehr gute Entwicklungs- und Erfolgsaussichten hat! Denn meiner Meinung nach, sind wir die wahren „Konsumentenschützer“ der Kunden.*

*Intensiv wurde über den aktuellen Stand der europäischen Vermittlerrichtlinie IMD II, insbesondere über Provisionsverbot und Offenlegung der Vergütung, diskutiert. Ich habe klar zu machen versucht, dass wir ohne Provision in Zukunft professionelle Beratung nicht mehr wirtschaftlich erbringen können, umso mehr, als die Produkte immer komplexer werden und unser Beratungsaufwand ständig steigt.*

*Was zählt letztlich für den Kunden? Dass der Endpreis eines Produktes stimmt. Wer die reine Vergütung betrachtet, muss sich bewusst sein, welches Service in der laufenden Betreuung geboten wird und dass künftig die Beratung immer wichtiger für den Konsumenten wird. Umso wichtiger ist daher auch, dass sich sowohl der Berater als auch der Kunde eine professionelle Beratung leisten können. Mit der Provision von Seiten des Versicherers ist dies für beide Seiten gewährleistet. Nicht zuletzt dank des Einsatzes des Fachverbands der Versicherungsmakler in Brüssel bzw. Straßburg scheint hinsichtlich Provisionsverbot das Größte vom Tisch zu sein. Doch der Silberstreif am Horizont könnte sich als*

*trügerisch erweisen. Wer weiß, ob IMD II noch vor der EU-Wahl im Mai 2014 beschlossen wird? Wenn nicht, dann könnten im neuen EU-Parlament unsere Startpositionen wieder deutlich schlechter und das aufwändige Lobbying unserer Standesvertreter von neuem beginnen müssen.*

*Themenwechsel: Im November-Schwerpunkt „Unfallversicherung“ berichtet mein oberösterreichischer Maklerkollege Johannes Schwandl ungeschminkt, was ihm in jahrelangen Produkt- und Klauselvergleichen aufgefallen ist. Wir haben bewusst keine Namen von Versicherern genannt. Denn wir wollen nicht an den Pranger stellen, sondern Anregungen geben und eine Initiative für mehr Produktqualität setzen. Wer sich vor Augen führt, wie viel Aufwand ein detaillierter Vergleich von Versicherungsprodukten nach sich zieht, kann abschätzen, was Best Advice in der täglichen Praxis bedeutet. Wie viel Aufwand ist dem Einzelnen zumutbar, wie viel ist im Privatgeschäft vor dem Hintergrund der gesetzlichen Verpflichtungen des Maklergesetzes sinnvoll? Was können für den Einzelnen Pools und Netzwerke abfedern? Und genügt es, sich selbst eine gewisse Benchmark zu erarbeiten und dann mit dem Versicherer zu verhandeln?*

*Fragen wie diese stehen in engem Zusammenhang mit einer grundsätzlichen Philosophie. Packe ich als Berater des Kunden möglichst viele Zusatzklauseln in die Polizza, um im Gegenzug zu einer höheren Prämie auch höhere Schadenssätze zu riskieren oder sichere ich nur die existenziellen Risiken ab, selbst wenn das bedeuten könnte, dass der Kunde im Kleinschadensfall eher durch die Finger schaut?*

*Fragen, auf die jede Kollegin und jeder Kollege selbst eine Antwort finden muss! Ich persönlich gehe in meinem Maklerbüro einen Mittelweg, der die existenziellen Risiken absichert, ohne jede Kleinigkeit mitversichern zu lassen.*

*Zuletzt noch ein Aufruf in eigener Sache: Wir haben vor wenigen Wochen unsere Nachwuchsinitiative „Jungmakleraward 2014“ gestartet. Sie soll junge Kollegen vor den Vorhang holen, die in ihrem Maklerbüro innovative Ideen umsetzen. Machen Sie mit! Mehr darüber auf den Seiten 46 und 47.*



**Franz Waghübinger**

Herausgeber, geprüfter Versicherungsmakler  
waghuebinger@asscompact.at

