

# Ohne Provision wird alles gut?

Dass Versicherungsvermittler und Finanzberater von den Kunden für ihre Leistung entlohnt werden, sorgt immer wieder für Diskussionen.



Johannes Muschik  
Chairman

Vor allem die Vorabprovisionen und Retrozessionen bei Lebensversicherungen ließen zuletzt in der EU den Ruf nach einem Provisionsverbot laut werden. Gegner argumentieren, Provisionen könnten den Anreiz liefern, nicht das beste Produkt für den Kunden, sondern jenes mit der höchsten Vergütung zu empfehlen. Als Alternativen werden drei Modelle erörtert:

- Offenlegung der Art der Vergütung.
- Offenlegung der Höhe von Provisionen.
- Ersatz des Entgelts des Produktgebers durch ein Honorar des Kunden.

## Offenlegung ist nicht gleich Offenlegung

Ein Ansatz zur Vermeidung von Interessenskonflikten wäre die Offenlegung der Form der Vergütung. Damit ist gemeint, dass dem Kunden mitgeteilt wird, ob man als Vermittler von der Versicherungs- oder Fondsgesellschaft eine Provision erhält. Auf Verlangen müsste in einem zweiten Schritt auch die Summe, die der Berater von der Produktgesellschaft erhält, genannt werden. Speziell die Offenlegung der Provisionssumme ist unter Experten umstritten. In England, wo das seit längerer Zeit Pflicht ist hat die Vorschrift, nach Aussagen dortiger

Konsumentenschützer, keinerlei Nutzen gestiftet. Weder wurde die Qualität der Beratung dadurch besser, noch die Zahl der Kundenbeschwerden kleiner. Ein weiterer Schwachpunkt wäre, wenn die direkten Vertriebskanäle von Banken und Versicherungen ausgenommen blieben. Dies wäre nachteilig bei Wettbewerb und Konsumentenschutz.

## Provisionsverbot brächte Konsumenten in Not

Ein radikaler Weg wäre das Verbot aller Provisionen und die Verpflichtung zur Honorarberatung wie etwa in Finnland und Dänemark. Aber auch ein Honorarsystem kann zu Interessenskonflikten führen. Was passiert etwa mit den Ausschließlichkeitsvertretern von Versicherungen und Banken? Welcher Kunde würde für eine Beratung Geld ausgeben, bei der er nur hauseigene Produkte empfohlen bekommt? Eine weiteres Problem: Sparpläne sind für viele Kunden nur auf Provisionsbasis erschwinglich. Würde man den tatsächlichen Arbeitsaufwand in Stunden mit einem angemessenen Honorarsatz verrechnen könnte sich ein Normalverbraucher das gar nicht mehr leisten. Und er müsste auch bezahlen, wenn kein Abschluss zu Stande kommt während beim Provisionsmodell das Erfolgsrisiko beim Vermittler liegt. Ein Blick über die Grenzen zeigt: Mehr als 90% der europäischen Kunden kaufen im Provisionsmodell. Die meisten sind gar nicht bereit, Honorare zu bezahlen. In Ländern, die ein Provisionsverbot verhängt haben, mussten daher zahlreiche Vermittler ihre Tätigkeit aufgeben. Konsumenten haben dort nun weniger Auswahl an selbständigen Beratern als vorher und müssen verstärkt produktgebundene Angestellte von Banken und Versicherungen in Anspruch nehmen.

AFPA vertritt die Ansicht, dass eine Abschaffung der Provisionen keine gute Lösung wäre. Kunden sollten wählen können, wie sie zu ihren Verträgen kommen. Gemeinsam mit den Partnerverbänden aus den EU Nachbarländern treten wir dafür ein, dass Konsumenten weiterhin Zugang zu selbständigen Versicherungsvermittlern und Finanzberatern haben.

[www.afpa.at](http://www.afpa.at)