

# DIE ZUKUNFT DES VERSICHERUNGSVERKAUFS

Im Sommer des heurigen Jahres veröffentlichte die EU Kommission ihren Entwurf für die zweite europäische Versicherungsvermittler Richtlinie. Die Neufassung steht in engem Zusammenhang mit Solvency II und der Adaptierung der MiFID. Es werden Schlupflöcher der bestehenden Regulierung geschlossen und einheitliche Bestimmungen für alle Marktteilnehmer geschaffen.



Johannes Muschik

## Klein- und Mittelbetriebe sollen erhalten bleiben

Europas Versicherungsvermittler sind überwiegend kleine bis mittlere Unternehmen. Überbordende Auflagen würden dazu führen, dass viele Vermittler aufgeben müssten und die finanzielle Nahversorgung der Bevölkerung zusammen bricht. Das Ergebnis wäre nicht mehr sondern weniger Auswahl für Konsumenten, somit das Gegenteil von dem was sich Brüssel erhofft. Darum sieht die neue Vermittlerrichtlinie das sogenannte Proportionalitätsprinzip vor. Es

bedeutet, dass Regeln nach der Betriebsgröße abgestuft werden. Das Ausmaß der Regulierung hängt auch von der Komplexität der Produkte ab, die verkauft werden. Brüssel geht damit weg vom bisherigen Prinzip «one size fits all» und trägt dem heterogenen Versicherungsmarkt innerhalb der EU Rechnung.

## Geltungsumfang wird auf alle Vertriebskanäle ausgeweitet

Erstmals erfasst ist der Direktverkauf der Versicherungsunternehmen. Diskutiert wird gerade, ob reine Schadensabwicklung ebenfalls erfasst wird. Auch über die Ausnahmebestimmungen, etwa für den Verkauf von Reiseversicherungen wird noch nachgedacht. Neu ist, dass gebundene Agenten selbst von Versicherungsvermittlern registriert werden können. Diese Bestimmung ähnelt dem Tied-Agent Regime der MiFID, wo so ein Vorgehen zur etablierten Praxis wurde. Versicherungsagenten werden eindeutiger als bisher geregelt und dürfen in Zukunft konkurrierende Produkte vertreiben. Für die Registrierung eines Annex Vertriebs (Zusatz zum Hauptgeschäft) soll es vereinfachte Vorschriften geben.

## Offenlegung der Provisionen

Immer wieder von der EU strapaziert wird der Interessenskonflikt, der sich daraus ergeben könnte, dass Versicherungsvermittler für ihre Tätigkeit Provisionen erhalten. Klar ist, dass Verkäufer sich bemühen, die Kunden zufrieden zu stellen, und auch die Interessen der Produktgeber im Auge haben. Hierzu schlägt die Kommission eine verpflichtende Offenlegung aller Vergütungen vor. Lebensversicherungsprovisionen sollen sofort, Sachversicherungsvergütungen nach Ablauf von fünf Jahren offen gelegt werden. Ein Nutzen für Konsumenten ließe sich daraus jedoch nicht erkennen. Die von der EU ebenfalls geforderte Offenlegung «auf Anfrage» des Kunden wird von der Mehrheit der Marktteilnehmer abgelehnt. Aus England, wo das bereits Pflicht ist, melden Verbraucherschützer, dass es Kunden nur irritiert und keinen praktischen Nutzen hat. Wobei künftig mit zweierlei Maß gemessen würde: Wer direkt bei einer Bank oder Versicherung arbeitet muss nur seine variable Vergütung offenlegen. Makler und Agenten hingegen sollen den gesamten Brutto Provisionsbezug darstellen. Dies würde dazu führen, dass angestellte Verkäufer in den Augen vieler Verbraucher die vermeintlich «günstigere» Beratungsform wären. Eine solche Ungleichbehandlung wäre das Gegenteil von identischen Rahmenbedingungen für alle und ist daher abzulehnen.

## FECIF Alternative «Total-Cost-Disclosure»

EU weit interessieren sich gerade einmal fünf Prozent der Konsumenten dafür, was ihr Vermittler verdient. Auch eine Studie des Bundesministeriums für Arbeit und Konsumentenschutz ergab, dass die Vergütung ihres Beraters das letzte ist, was Kunden interessiert. Viel wichtiger wäre, dass Vermittler und Konsumenten anhand genormter Formeln rasch die Gesamtkosten des Produktes erfassen können. Dies wäre mit einem Insurance Fact Sheet (nach Vorbild KID) einfach und rasch umsetzbar und die deutlich bessere Alternative zur Provisionsoffenlegung.

[WWW.AFPA.AT](http://WWW.AFPA.AT)