

# VersicherungsJournal.at

Kommentar aus Markt & Politik vom 25.7.2012

## Was würde die Vermittler-Richtlinie II in der Praxis ändern?

**Johannes Muschik vertritt als Vorstandsmitglied der beiden Organisationen AFPA und FECIF die Interessen von Versicherungs- bzw. Finanzvermittlern und -beratern. Im folgenden Kommentar nimmt er zu möglichen Auswirkungen der geplanten neuen Versicherungsvermittlungs-Richtlinie Stellung. Er geht davon aus, dass grenzüberschreitende Tätigkeit für Vermittler noch schwieriger wird als bisher. Dass eine Provisionoffenlegung alle Kanäle gleichermaßen treffen wird, glaubt Muschik nicht – und erwartet deshalb Verschiebungen zum gebundenen Vertrieb.**



Autor Johannes Muschik (Foto: zVg)

„Ich denke niemals an die Zukunft. Sie kommt früh genug“, meinte einst der Physiker Albert Einstein. Die Zukunft der Versicherungsvermittlung beginnt voraussichtlich in zweieinhalb Jahren und ist derzeit Gegenstand intensiver Verhandlungen in Brüssel.

Aktuell gehen dort die Wogen rund um die neue Versicherungsvermittler-Richtlinie hoch und es wird heftig um einzelne Bestimmungen gestritten. Eine Frage wurde bisher noch nicht eingehend erörtert: Was würde sich in der Praxis tatsächlich ändern, wenn die neue Richtlinie in Kraft getreten ist?

### EU-Binnenmarkt nicht in Sicht

Das übergeordnete Ziel, mehr grenzüberschreitender Wettbewerb, bliebe weiterhin bloß Lippenbekenntnis. Der Anteil der grenzüberschreitenden Vermittlung wurde unlängst von Experten mit gerade einmal vier Prozent angegeben.

Mit anderen Worten: Bei Versicherungen, und hier vor allem beim Sachgeschäft, kämen wie bisher fast ausschließlich nationale Anbieter zum Zug. Daran haben 13 Jahre intensiver Bemühungen für einen europäischen Binnenmarkt nichts geändert. Zur

Erinnerung: Als im Jahr 1999 der „Financial Services Action Plan“ der EU präsentiert wurde, war das Ziel ein integrierter Finanzdienstleistungsmarkt bis Ende 2004 gewesen.

Künftig würde es für Versicherungsvermittler noch schwieriger als bisher, die Zulassung für grenzüberschreitende Tätigkeiten zu erlangen. Die neue Richtlinie sieht vor, dass der Heimatbehörde ein Geschäftsplan vorzulegen ist. Zu seiner Beurteilung sind jedoch keinerlei Kriterien vorgesehen, was bedeutet, dass die 27 Regulierungsbehörden der EU-Staaten jeweils ihre eigene Prüfung durchführen. Wenn ihnen der Plan des Vermittlers nicht plausibel erscheint, werden sie die Zulassung verweigern. Somit werden nationale Versicherungsmärkte noch besser als bisher gegen unliebsame Konkurrenz aus dem Ausland abgeschottet.

### Provisionoffenlegung, ja und?

Vorweg: EU-weit interessieren sich gerade einmal fünf (!) Prozent aller Kunden dafür, wie ihr Berater entlohnt wird. Im Vertrieb von Versicherungsprodukten werden Provisionen bezahlt. Das ist weder neu noch war es für den Großteil der Verbraucher jemals ein Geheimnis.

Künftig sollen Versicherungsvertreter ihren Kunden automatisch mitteilen müssen, für wen genau sie arbeiten und was für ein Honorar oder für eine Provision sie für den Vertragsabschluss erhalten. Das ist im Verkauf von Wertpapieren bereits heute Standard. Berater legen dort in ihren AGB Art und Höhe ihrer Vergütungen für die von ihnen angebotenen Produkte offen.

Auch in anderen Branchen ist die Offenlegung vorgeschrieben. Beispielsweise weisen Immobilienmakler am Kaufantrag die exakte Höhe ihrer Provision aus. Deswegen werden nicht weniger Wohnungen vermietet oder Häuser verkauft. Das entscheidende Element ist, dass die Vorschrift ausnahmslos für alle Vertriebswege gilt und dass es keine Schlupflöcher, etwa für den angestellten Außendienst der Versicherungen oder den Bankvertrieb gibt! Dann hätte die Offenlegung in der

Praxis kaum Auswirkungen.

Dem entgegen stehen die hartnäckigen Bemühungen des europäischen Versicherungsverbandes, dem gebundenen Vertrieb Erleichterungen zu Lasten der selbstständigen Vermittler zu verschaffen. Letztlich käme es darauf an, dass der Gesetzgeber in Österreich bei der Umsetzung der Richtlinie gleiches Recht für alle verwirklicht. Da dies voraussichtlich nicht der Fall sein wird, werden sich die Geschäftsfelder innerhalb der Vertriebskanäle verschieben.

### **Massensparten zurück zum gebundenen Vertrieb**

Versicherungen und Banken dürften Erleichterungen für ihre eigenen Vermittler erhalten. Bei Ausschließlichkeitsvertretern könnten weiterhin die Versicherungsunternehmen statt einer Behörde bestätigen, dass sie die Voraussetzungen für ihre Tätigkeit erfüllen. Und die Provisionsoffenlegung dürfte weniger klar und eindeutig erfolgen als bei selbstständigen Beratern.

Im Verkaufsalltag brächte das für den gebundenen Vertrieb Erleichterungen in der Kontaktabahnung mit Endkunden. Man könnte sich in den Augen von Otto Normalverbraucher als die „bessere“ und „günstigere“ Alternative platzieren.

Johannes Muschik

*Johannes Muschik ist Obmann der Austrian Financial and Insurance Professionals Association (<http://www.afpa.at/>) (AFPA) und stellvertretender Obmann der in Brüssel ansässigen Fédération Européenne des Conseils et Intermédiaires Financiers (<http://www.fecif.org/>) (FECIF). Die AFPA ist über die FECIF in die europäische Finanzmarktregulation eingebunden.*

Das VersicherungsJournal ist urheberrechtlich geschützt. Das bedeutet für Sie als Leserin bzw. Leser: Die Inhalte sind ausschließlich zu Ihrer persönlichen Information bestimmt. Für den kommerziellen Gebrauch müssen Sie bitte unsere ausdrückliche Genehmigung einholen. Unzulässig ist es, Inhalte ohne unsere Zustimmung gewerbsmäßig zu nutzen, zu verändern und zu veröffentlichen.

**Kurz-URL: <http://vjournal.at/-11120>**