

AFPA-Marktdialog: Heißes Eisen Provisionsoffenlegung

21.09. | 2012

Müssen Vermittler von Banken und Versicherungen in Zukunft weniger Regeln im Bereich der Provisionsoffenlegung einhalten als selbständige Vermittler? Dieser Frage ging eine Diskussionsrunde im Rahmen des 2. AFPA-Marktdialogs am 18.9.2012 nach.



Moderiert durch die Journalistin Claudia Schanza diskutierten: Mag. Rudolf Lasch (Geschäftsführer Versfinanz), Dr. Peter Loisel (Vorstand VAV Versicherungs), Johannes Muschik (Vorstand AFPA), MMag. Dr. Johannes Neumayer (Partner der Kanzlei Neumayer, Walter & Haslinger Rechtsanwälte Partnerschaft) und MMag. Stefan Trojer, Ministerialrat (Bundesministerium für Wirtschaft, Familie und Jugend).

Laut dem aktuellen Entwurf der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie IMD-2 müssten unabhängige Versicherungsmakler in Zukunft detailliert offenlegen, was sie beim Verkauf einer Versicherung bekommen. Und zwar jede Art von Bezahlung, Gebühr oder anderweitigem Geldfluß. Das beinhaltet auch nicht in Form von Bargeld erhaltene Vorteile wie Incentives. Weiters muss gezeigt werden, wie die Provision berechnet wird.

Diskussionsrunde im Rahmen des 2. AFPA-Marktdialogs (Alle Fotos ©: AFPA/Foto Risavy)

Problematisch ist am aktuellen Entwurf unter anderem, dass hier mit zweierlei Maß gemessen wird. AFPA-Vorstand Muschik: „Ich befürchte, dass angestellte Berater die Offenlegung viel sanfter durchführen werden als ihre selbständigen Kollegen.“ Vor allem beim Bankvertrieb sieht Muschik ein Problem: „Dort gibt es schließlich nur selten variable Vergütungen, üblich sind fixe Zielvorgaben. Der Berater muss also eine gewisse Stückzahl verkaufen und bekommt keine fixe Provision dafür. Wenn der Kunde nun mit dem Angebot des selbständigen Maklers in die Bank geht, könnte der Bankberater argumentieren, dass der Kunde bei ihm keine Abschlusskosten hat. Mit Konsumentenschutz und Fairness hat dies allerdings nichts zu tun.“

Brotneid wird aktiviert

Versicherungsmakler Rudolf Lasch ging in der Diskussion noch weiter, er sieht in der Offenlegungsverpflichtung grundsätzlich keinen Sinn: „Wir sind bereits verpflichtet, Kunden bestens zu beraten, eine Risikoanalyse, ein Deckungskonzept und ein Beratungsprotokoll anzufertigen. Und wir stehen dafür in der Haftung. Wenn der Makler den geringsten Fehler macht und dem Kunden dadurch ein Schaden entsteht, haftet der Makler dafür persönlich. Das ist gelebter Konsumentenschutz. Da brauch ich keine neue Richtlinie mit Provisionsoffenlegung, das ist alles Nonsense. Es geht schließlich um den Versicherungsschutz und nicht um die Fokussierung auf die Provision. Durch die Provisionsoffenlegung wird nur der Brotneid aktiviert.“

Am Wunsch des Konsumenten vorbei

Auch für Muschik geht der aktuelle Richtlinien-Entwurf am eigentlichen Wunsch der Konsumenten vorbei, denn die möchten wissen, wie hoch die Kosten des gesamten Produkts sind und nicht nur was der Makler daran verdient: „Wir haben 3000 Kunden befragt und nur fünf Prozent interessiert, was der Berater verdient, sehr wohl wollen sie allerdings wissen, welchen Schutz und welchen Service sie bekommen, was das insgesamt kostet und wie viel von ihrem Geld tatsächlich dafür verwendet wird. Nun haben wir wieder nur die Vertriebsprovision anstatt einer Offenlegung der Gesamtkosten.“ Die AFPA setzt sich nun dafür ein, dass die gesamten Kosten eines Versicherungsproduktes in einer europaweit einheitlichen Form ausgewiesen werden. Dadurch wäre einerseits volle Transparenz gesichert, andererseits könnten Kunden und Makler einfach vergleichen, welche Produkte das beste Preis-Leistungs-Verhältnis aufweisen. Bei einer Offenlegung, wie sie aktuell in der Richtlinie gefordert wird, stellt sich die Frage der Vergleichbarkeit. Bei den selbstständigen Vermittlern bezahlt das Versicherungsunternehmen mit der Provision schließlich alle seine Kosten, beim angestellten - Außendienst müssten zusätzlich zur Provision des Vermittlers die Kosten für dessen Betreuer, Vorgesetzte in der Organisation, Lohnnebenkosten, Fixum, Ausbildungskosten und vieles mehr einberechnet werden. Dies würde mit ziemlicher Sicherheit einen wesentlich höheren Kostenfaktor ergeben als beim selbstständigen Versicherungsvermittler.

Key-Insurance-Factsheet?



Die unabhängigen Vermittler müssen laut Muschik in Brüssel einen offensiven Vorschlag machen, zu sagen, Hilfe das bringt uns um, reicht nicht. Der AFPA-Vorstand schlägt daher bei den Versicherungen ein standardisiertes Key-Insurance-Factsheet, europäisch genormt, wie wir es schon in der MiFID und der Packaged-Retail-Investment-Products-Initiative (PRIPs) haben und bei den Investmentfonds zum Einsatz kommt, vor. „Die Versicherungen müssen sich verpflichten dies nach einer europäisch einheitlichen Formel zu berechnen und der Versicherungsvermittler verpflichtet sich das Factsheet dem Kunden auszuhändigen, dies ist er schließlich schon gewohnt und damit wäre die Diskussion erledigt,“ hofft Muschik.

Für die betroffenen Berater ist die Diskussion keineswegs akademisch, es geht vielfach um die Existenz, die Gefahr, dass es infolge der neuen Richtlinie zu einem weiteren Konsolidierungsprozess innerhalb der Maklerschaft kommt, ist groß. Das kann aber weder im Interesse der EU noch der Versicherungswirtschaft liegen, VAV-Vorstand Loisl erklärt dazu: „Ein Beratersterben ist nicht im Sinne der Versicherungswirtschaft. Versicherungen werden schließlich nicht gekauft, sondern verkauft, wenn es weniger Berater gibt, wird es auch weniger Versicherungsschutz und mehr Deckungslücken geben, und am Ende wird es Opfer geben, die der Staat auffangen muss. Insofern sieht die Versicherungswirtschaft diese Initiative als problematisch, da man Gefahr läuft die Qualität des Versicherungsschutzes zu reduzieren.“ Rechtsanwalt Johannes Neumayer sieht darüber hinaus die Gefahr, dass sich künftig nur noch Anleger mit genügend Kapital unabhängige Beratung leisten werden können: „Dies ist eine Ungleichbehandlung die nicht im Sinn des Erfinders sein kann.“



Sowohl der Diskussions Teilnehmer Ministerialrat Trojer als auch die Abteilungsleiterin für Versicherungsaufsichtsrecht im Finanzministerium Gerlinde Wagner, die sich aus dem Publikum zu Wort meldete, erklärten, dass die Ministerien gleiche Wettbewerbsbedingungen für alle anstreben. Wagner meinte, dass es allerdings wichtig sei, in der aktuellen Phase, in der in der EU-Ratsarbeitsgruppe diskutiert werde, eine gesamtösterreichische Position einzunehmen. „Auch wenn wir in Österreich mehrer Positionen vertreten, ist es wichtig, dort eine einzige klare Position zu haben“ (Wagner).

VAV-Vorstand Loisl empfahl den Makler abschließend: „Die aktuelle Situation sollte genutzt werden um die Vorteile der unabhängigen Beratung dem Konsumenten bewusster zu machen.“ Muschik betonte in diesem Zusammenhang: „Die Branche wird in der Außenwirkung immer viel schlechter dargestellt als sie ist. Eine Untersuchung von 66.000 Geschäftsfällen von selbständigen Versicherungsvermittlern und Finanzberatern ergab, dass nur 0,4 Promille aller Kunden ihren Berater geklagt haben.“ (gp)

Wichtiger Hinweis: AFPA sucht noch Versicherungsvermittler und Finanzberater, die sich an der aktuellen AFPA-Studie beteiligen und einen online Fragebogen ausfüllen. Alle Angaben werden verschlüsselt übertragen, Geheimhaltung ist absolut gewährleistet. Ziel der Studie ist es, durch Zahlen, Daten und Fakten gängigen Vorurteilen aktiv entgegenzutreten. Die Ergebnisse der Gesamtstudie werden bis Jahresende veröffentlicht.

[>> zur Teilnahme an der AFPA-Marktstudie](#)

Nach Eingabe von Namen und E-Mail-Adresse, erhalten Sie ein Bestätigungsmail vom Marktforschungsinstitut SDI Research. In dieser E-Mail finden Sie Ihren individuellen Zugang zur AFPA Marktstudie inklusive allen Informationen – auch zu Geheimhaltung und Datensicherheit.

Quelle: **FONDS professionell ONLINE** | www.fondsprofessionell.at