

[zurück zur Übersicht](#)

Wer braucht noch selbständige VersicherungsvermittlerInnen und FinanzberaterInnen? (30.03.2012)

Veranstaltung der AFPA, dem Branchenvertreter für VersicherungsvermittlerInnen und FinanzberaterInnen



Johannes Muschik,
Vorstand der AFPA

"Ohne Provision wird alles gut, oder?" fragen die Veranstalter provokant ketzerisch. Hintergrund ist ein Vorschlag der Europäischen Kommission zu einer Änderung der Wertpapierdienstleistungs-Richtlinie, die derzeit in Brüssel verhandelt wird.

Demnach soll sich nur mehr unabhängig nennen dürfen, der keine Vorteile (also zB. Provisionen für abgeschlossene Geschäfte) von Dritten (also zB. den Produktemittenten selbst) erhält. Auch wenn eine Wertpapierfirma die Verwaltung eines Portfolios anbietet, darf sie von Dritten keinerlei Vergütungen annehmen.

Es diskutierten:

- Thomas Heß, Organisationsdirektor der dt. WWK Lebensversicherung
- Hermann Stöckl, Geschäftsführer VPI Vermögensplanung GmbH
- Johannes Muschik, Vorstand AFPA
- Franz Kallinger, Vorstand Advofin Prozessfinanzierung AG
- und die Autorin des Artikels

So kontroversiell auch der Einstieg in die Diskussion war - die Konsumentenschützerin und der Prozessfinanzierer sahen in der derzeit vor sich gehenden Verringerung der BeraterInnen ein positives Signal und eine Bereinigung des Marktes während die Betroffenen beklagten, dass auch qualitativ hochwertige BeraterInnen aufgeben müssten, weil die Anforderungen durch Verwaltung und Dokumentation unbewältigbar seien - so einhellig war der Tenor, dass unabhängige Beratung in möglichst transparenter Form auch ihren Preis haben muss. Die Kundin oder der Kunde soll dann entscheiden, ob man lieber eine Beratung mit (ausgewiesener) Provisionszahlung durch Dritte oder mit Zahlung eines Honorars oder vielleicht auch eine Mischform in Anspruch nehmen möchte. Informiert kann eine solche Entscheidung natürlich nur sein, wenn den KundInnen sämtliche Kosten bekannt sind.

Die Erfahrungen des Publikums (VertreterInnen von Wertpapierfirmen, VermögensberaterInnen und VersicherungsmaklerInnen - insgesamt zwei Drittel der freien Berater) mit Honorarberatungen waren durchaus unterschiedlich: Während manche berichteten, dass trotz ausführlicher Information nur 10% die Honorarberatung in Anspruch nehmen würden, gab es auch Erfahrungen, die von 80% KlientInnen (vor allem FreiberuflerInnen) mit Honorarverrechnung berichteten.

Die Konsumentenschutzseite brachte vor, dass die Fehlentscheidungen in der Vergangenheit wohl von einem Wunschdenken sowohl der BeraterInnen als auch der KundInnen getragen waren, letztere aber ein Recht hätten, sich auf die Expertise der BeraterInnen verlassen zu dürfen. Die Branche entgegnete, dass bei den Einführungsveranstaltungen für neue Produkte häufig irreführende Informationen gegeben worden seien. Auch finanzwissenschaftliche Prominenz hätte Empfehlungen abgegeben, die sich im Nachhinein als falsch erwiesen hätte.

Einig war man sich, dass auf Grund der Präsenz der Banken unabhängige BeraterInnen ein besseres Lobbying in Brüssel bräuchten. Ein Binnenmarkt, wie ihn sich die EU vorstelle, sei dennoch lange noch nicht in Sicht.

Muschik beendete die Veranstaltung mit dem Ausblick, dass BeraterInnen in Zukunft vor allem durch Offenheit und Transparenz punkten und dadurch das unverzichtbare Vertrauen ihrer KundInnen gewinnen müssten.

Beate Blaschek

Mehr dazu im [Versicherungsjournal](#)

KOOPERATIONSPARTNER



© BMASK – Bundesministerium für Arbeit, Soziales und Konsumentenschutz