

VersicherungsJournal.at

Nachricht aus Markt & Politik vom 20.9.2012

Droht verzerrter Wettbewerb der Vertriebswege?

In der Vermittlerschaft herrschen Zweifel, dass die geplante Einbeziehung des angestellten Außendienstes in den Wirkungsbereich der Vermittler-Richtlinie gleiche Bedingungen für alle schafft. Die Befürchtung: Bei der Offenlegung der Provisionen bzw. der variablen Kosten Angestellter könnte Ungleiches verglichen werden. AFPA-Obmann Johannes Muschik schlägt vor, die österreichische Maklerhaftung als den „besten Konsumentenschutz“ zu „exportieren“, wie er bei einer hochrangig besetzten Diskussion am Dienstag sagte.

Derzeit ist der Anwendungsbereich der Versicherungsvermittlungs-Richtlinie noch eingeschränkt. Ein zentrales Anliegen ihrer geplanten Neuauflage ist jedoch die Ausdehnung auf grundsätzlich alle Vertriebswege, den angestellten Außendienst eingeschlossen (VersicherungsJournal 4.7.2012 (<http://www.versicherungsjournal.at/markt-und-politik/entwurf-fuer-neue-vermittlungs-richtlinie-liegt-vor-10994.php>)).

Im Zusammenspiel mit der ebenfalls anvisierten generellen Pflicht zur Provisionsoffenlegung gibt es allerdings Befürchtungen, dass selbstständige Vermittler Wettbewerbsnachteile erleiden könnten. Der Richtlinien-Entwurf sieht vor, dass für Vertriebsangestellte von Versicherungsunternehmen der Umfang ihrer variablen Vergütungen offenzulegen ist.

Äpfel und Birnen?

Woran es sich spießt, ist die Frage, ob der Kostenausweis des einen mit dem Kostenausweis des anderen in dieser Form überhaupt vergleichbar ist – und ob dem Kunden folglich damit überhaupt in seiner Entscheidungsfindung geholfen ist.

Dieser Frage widmete sich der Verband der österreichischen Finanz- und Versicherungsprofessionisten (<http://www.afpa.at/>) (AFPA) am Dienstag Abend im Wiener Palais Esterhazy bei seinem zweiten Marktdialog, an dem Vertreter der Branche, der Wissenschaft und aus Ministerien teilnahmen.

„Beratersterben nicht im Sinne der Versicherungswirtschaft“

Dr. Peter Loisel, Vorstandsdirektor der VAV Versicherungs-AG (<http://www.vav.at/>), stellte gleich zu Beginn klar, dass ein Beratersterben „ganz und gar nicht im Sinne der Versicherungswirtschaft“ sei. Er verwies auf die bereits beim Forum Alpbach Ende August geführte Debatte über die Folgen eines solchen Szenarios (VersicherungsJournal 30.8.2012 (<http://www.versicherungsjournal.at/markt-und-politik/riedlsperger-will-austrifizierte-vermittler-richtlinie-11280.php>)).

„Wir alle wissen, dass Versicherungen nicht gekauft, sondern verkauft werden“, sagte Loisel. Infolgedessen bedeute ein Rückgang der Berateranzahl weniger Beratung und damit weniger Versicherungsschutz – wofür am Ende der Staat einspringen müsste.

Und: Jedem jungen Versicherer stelle sich die Frage, ob er tatsächlich einen eigenen Außendienst aufbauen möchte. Die VAV bleibe, unabhängig von der Richtlinie, ein Maklerversicherer. Loisel betonte, dass der unabhängige Berater den Vorteil des „best advice“ bieten könne.

„Eklatanter Geschäftsrückgang durch Offenlegung“

Versicherungsmakler Mag. Rudolf Lasch, Geschäftsführer der Versfinanz Mag. Lasch & Partner GesmbH (<http://www.versfinanz.at/>), verwies auf Erfahrungen im Ausland, wo die Offenlegung zu einem eklatanten Rückgang des Geschäfts geführt habe.

Lasch sieht keinen Sinn in der Offenlegung: „Wir sind Konsumentenschützer. Wir sind verpflichtet, die Konsumenten bestens zu beraten, eine Risikoanalyse zu machen und ein Deckungskonzept zu erstellen. Wir haben eine Haftung, die es sonst nirgends gibt. Das ist gelebter Konsumentenschutz.“ Die Provisionen offenzulegen, würde nur den „Brotneid“

fördern, meint Lasch.

„Ich möchte weniger reguliert werden und mich wieder mehr auf die Kernaufgabe des Maklers konzentrieren können, nämlich den Kunden zu beraten“, unterstrich Lasch.

Muschik: Novelle misst mit zweierlei Maß

AFPA-Obmann Johannes Muschik gestand zwar zu, dass die Richtlinie gut gemeint sein mag, allerdings, so Muschik: „Der Weg zu Hölle ist mit guten Vorsätzen gepflastert.“ Aktuell habe man es nämlich mit einem Text zu tun, in dem „mit zweierlei Maß gemessen wird“.

Für Vertriebsangestellte sei nur der variable Teil offenzulegen, bei manchen Banken gebe es aber nur Zielvorgaben und gar keine variablen Kosten. Muschik vermutet darin Kalkül, nämlich den niederschweligen Vertrieb wieder mehr in Richtung Banken zu bewegen.

VAV-Vorstand Loisel sähe darin eine „himmelschreiende Ungerechtigkeit“. Er glaubt jedoch, dass für Bankenmakler ein Konzept „in der Schublade“ liegt und diese „re-insourct“ würden. Loisels Conclusio: „Im Endeffekt steigen die Endpreise, obwohl die Provision ausgewiesen wird.“

Neumayer: Geltendes österreichisches Recht wäre ausreichend

Für Dr. Johannes Neumayer (http://www.nwhp.at/index.php?option=com_content&view=article&id=59&Itemid=66&lang=de), Wiener Rechtsanwalt und Kapitalmarktrechts-Experte, macht die Frage der Offenlegung für den Kunden nur dort einen Sinn, wo keine fix definierte Leistung festgelegt ist bzw. der Kunde Anlagerisiko trägt.

Regelungsbedarf via Richtlinie sieht Neumayer aber auch hier nicht. Das bestehende österreichische Zivilrecht biete ausreichend Regularien. Es gebe auch Judikatur, die dort eine Offenlegung verlangt, wo sie für die Beurteilung relevant ist.

Im Entwurf für die neue Richtlinie sieht Neumayer einen „konsumentenschutzpolitischen Rückschritt“. Der Kunde wolle nicht wissen, was der Makler verdient, sondern wie hoch die Gesamtkosten sind und welchen Ertrag der Kunde von einem Produkt erwarten darf. Es sei „irreführend, falsch und unfair“, wenn nur der Letzte in der Kette offenlegen müsse, was er verdient.

Gleiches Recht für Angestellte und Selbstständige

Muschik forderte, für Angestellte müssten dieselben Vorschriften und Pflichten gelten, wie für selbstständige Vermittler.

Er rief in Erinnerung, dass der Marktanteil der Banken im Lebensversicherungs-Geschäft 50 Prozent betrage. In der Sachversicherung liege er bei sechs Prozent, „Tendenz stark steigend“.

Die Privatkunden machten bei selbstständigen Vermittlern aber 95 Prozent aus. Wenn sich Banken zunehmend als „finanzielle Nahversorger“ etablieren wollten, so würden die selbstständigen Vermittler aus dem Markt hinausgedrängt.

Gleichbehandlung in Richtlinie festschreiben

MMag. Stefan Trojer von der Sektion Unternehmen im Wirtschaftsministerium (<http://www.bmwfj.gv.at/>) betonte, dass es sich bei dem Richtlinien-Entwurf um einen ersten Versuch handle. Er sieht eine mögliche Stoßrichtung darin, sich um eine Änderung des Textes zu bemühen, die die Gleichbehandlung aller Vertriebswege sicherstellt.

Den Bankenvertrieb müsse man sich aber gesondert ansehen, weil es an sich um Angestellte von Versicherungsunternehmen gehe – Banken, welche selbst keine Versicherungsprodukte herstellen, seien hingegen Vermittler.

Branche ist „seriös unterwegs“

Einer der Leitgedanken des Richtlinien-Entwurfs ist die Stärkung des Konsumentenschutzes. Muschik unterstrich in diesem Zusammenhang, es gelte, das öffentliche Bild zu korrigieren, wonach die Branche von Klagen geradezu durchzogen wäre.

Vielmehr agiere der Vertrieb insgesamt seriös: Eine aktuelle Umfrage zum selbstständigen Finanzvertrieb (VersicherungsJournal 12.9.2012 (<http://www.versicherungsjournal.at/vertrieb-und-marketing/studie-fakten-widerlegen-latente-berater-schelte-11331.php>)) zeige, dass es nur in 0,4 Promille der Geschäftsfälle Klagen gebe.

Und: Nur fünf Prozent der Kunden seien daran interessiert, was der Berater bekommt; von größerem Interesse sei für sie, wie hoch die Gesamtkosten sind. „Der Kunde muss wissen, wie viel veranlagt wird.“

Letztere Information sollte dem Kunden schon aus Selbstschutz gegeben werden, sagte Muschik. Eine Dokumentation mittels eines vom Kunden unterschriebenen Fact Sheets würde für Klarheit sorgen – gerade auch im Hinblick auf eine mögliche Klage in der Zukunft.

Österreich kann Maklerhaftung „exportieren“

Die Chancen für die Interessenvertretung der Branche sieht Muschik jedenfalls intakt. „Beweisen wir Mut!“, rief der AFPA-Chef auf und warnte davor, sich auf die Opferrolle zurückzuziehen und eine reine Abwehrhaltung einzunehmen.

Österreich habe schließlich etwas zu „exportieren“, nämlich die einklagbare Maklerhaftung. „Das ist eine Innovation aus Österreich, das ist der beste Konsumentenschutz!“

Wenn die Marktteilnehmer in Brüssel geeint handelten und ein Akteur mit einer konsistenten Haltung auftrete, könne man auch andere gewinnen. Muschik zeigte sich überzeugt, dass auf diesem Wege eine Richtlinie geschaffen werden könne, die umsetzbar sei und mit der die selbstständige Beratung erhalten bleibe.

„Nicht so weit auseinander“

Mag. Gerlinde Wagner, sie ist im Finanzministerium (<http://www.bmf.gv.at/>) als Abteilungsleiterin für das Versicherungsaufsichts-Recht zuständig, pflichtete bei, dass es einer gesamtösterreichischen Position bedürfe.

Sie glaubt, dass die Positionen gar nicht so weit auseinander liegen, etwa hinsichtlich der Gleichheit der Wettbewerbsbedingungen, der Information über Kosten und Ertrag und auch der Unterscheidung nach Versicherungssparten.

Chance zur Bewusstseinsbildung

Loisel schlug vor, die Diskussion um die neue Richtlinie insofern als Chance zu sehen, als sie ein Auftakt zur Bewusstseinsbildung sein könne. Der Kunde kenne den Unterschied zwischen Maklern, Agenten und Außendienst nicht. Die laufende Debatte biete den Maklern die Chance, sich eindeutig zu positionieren.

Dauern könnte diese Debatte noch rund drei Jahre: Zum Fahrplan der Gesetzgebung sagte Trojer, dass eine Umsetzung der Richtlinie im Jahr 2015 denkbar wäre, er fügte aber hinzu: „Wir haben's nicht eilig.“ Es sei auch nicht gesagt, dass die Richtlinie überhaupt verwirklicht wird.

Emanuel Lampert (e.lampert@versicherungsjournal.at)

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/-11372>