Siegeszug der Preisbrecher?

Das Provisionsabgabeverbot für Versicherungsverträge bröckelt – fällt es ganz, könnte sich die Entwicklung aus dem Wertpapierbereich wiederholen.

Die Vorstellung, dass wir in einer freien Wirtschaft leben, ist zwar schön, aber naiv. Während auf der einen Seite Unternehmen in Teufels Küche geraten, wenn die Kartellbehörden den Verdacht hegen, dass Preise abgesprochen werden, gibt es parallel dazu durchaus auch gesetzlich geregelte Preisbindungen. Ein kurioses Beispiel dafür ist das Provisionsabgabeverbot für den Versicherungsvertrieb. Vor 78 Jahren wurde es für Versicherungen per Verordnung eingeführt. Das Ziel war nicht, die Margen auf Anbieter- und Vermittlerseite zu schützen, sondern zu vermeiden, dass einzelnen Kunden Sondervergütungen auf Kosten der übrigen Versicherungsnehmer gewährt werden. Man befürchtete, dass Provisionsabgaben zu einer Provisionstreiberei führen und dadurch Versicherungsprodukte insgesamt unnötig verteuern könnten.

AVL gewinnt Prozess

Dieses Provisionsabgabeverbot wird schon lange kritisiert, für eine neue Qualität in der Diskussion sorgt nun aber der Umstand, dass nun auch Bundesverbraucherschutzministerin Ilse Aigner zu den Kritikern des Verbots gehört, weil es die von ihr favorisierte Honorarberatung einschränkt. Auch das Bundeskartellamt hält das Verbot für rechtswidrig, da es gegen Europarecht verstößt.

Echten Druck erzeugen aber vor allem Unternehmen wie die Discount-Finanzvermittlung AVL aus Weinstadt. Die Baden-Württemberger reichen den überwiegenden Teil ihrer Provisionen an ihre Endkunden weiter und verzichten auf Ausgabeaufschläge. Als AVL seine Produktpalette auch auf Versicherungen ausdehnen wollte, drohte die Aufsichtsbehörde BaFin unter Berufung auf das Provisionsabgabeverbot ein Bußgeld in Höhe von 100.000 Euro an. Das Unternehmen klagte, und im Oktober 2011 erlaubte ihm das Frankfurter Verwaltungsgericht, seinen Kunden Abschlussprovisionen auch aus Versicherungen zurückzuerstatten. Begründung: Der Verbotsnorm für „Sondervergütungen“ mangle es an der notwendigen Bestimmtheit. In der Verordnung heißt es nämlich: *„Den Versicherungsunternehmen und den Vermittlern von Versicherungsverträgen wird untersagt, dem Versicherungsnehmer in irgendeiner Form Sondervergütungen zu gewähren.“* In der Vergangenheit gab es sogar abstruse Diskussionen darüber, welchen Wert Werbegeschenke haben dürfen, um nicht als verbotene „Sondervergütung“ angesehen zu werden. „Freie Fahrt für Sondervergütungen“ ist nun allerdings noch nicht die Parole, denn der Verband der Versicherungsunternehmen will vermeiden, dass das genannte Urteil als allgemeingültig angesehen wird: „Das Urteil des Verwaltungsgerichts Frankfurt betrifft einen besonders gelagerten Einzelfall“, meint Jörg von Fürstenwerth, Vorsitzender der GDV-Hauptgeschäftsführung. Die BaFin widerspricht dem offen: „Rein rechtlich gesehen gilt das Provisionsabgabeverbot für alle anderen Versicherungsvermittler und für die Versicherungsunternehmen weiter. Aufgrund der eindeutigen Begründung des Verwaltungsgerichts wäre in vergleichbaren Verfahren allerdings damit zu rechnen, dass das Gericht auch künftig entsprechend entscheiden würde“, meint ein Sprecher der Behörde.

Es sind Finanzdienstleister wie Uwe Lange, AVL, die das Provisionsabgabeverbot Schritt für Schritt abbauen: „Wir wollen gut informierten Kunden kostengünstig transparente Produkte anbieten.“

Klärung notwendig

Für den Vertrieb ist eine solche Unsicherheit allerdings weniger angenehm. Angesichts der zunehmenden Verstöße von Vertrieben und Versicherungen gegen das Provisionsabgabeverbot forderte der Vermittlerverband AfW die BaFin in einem offenen Brief auf, klar Stellung zu beziehen. *„Setzen Sie das Verbot bitte konsequent um und kommen Sie insofern Ihrer Aufsichtspflicht nach, oder aber kommunizieren Sie bitte offen, dass ein Verstoß gegen das Verbot grundsätzlich keine Konsequenzen mehr hat“,* lautet die Kernaussage des Schreibens.

Als Aufsichtsbehörde kann die BaFin nur gültiges Recht anwenden. Dennoch wäre sie auch ohne die Aufforderung des AfW nicht umhingekommen, das Thema auf den Tisch zu bringen. Schließlich ragen einige Tentakel der MiFID-II-Richtlinie in den Bereich der Provisionen hin-

Foto: © AVL

ein, und zusätzlich ist die EU-Vermittlerrichtlinie in Arbeit. Aktuell deutet sich hier an, dass es zu einer Trennung zwischen (honorarpflichtiger) Beratung und (provisionspflichtigem) Verkauf kommen wird. Wer später vorgibt, unabhängig zu beraten, wird eventuell keine Provisionen, sondern nur noch Honorare entgegennehmen dürfen. Daher hielt die BaFin auch nicht starr an der antiquierten Verordnung fest und verzichtete auf eine Revision gegen das Frankfurter Urteil. Stattdessen führt die Behörde seit April ein Konsultationsverfahren, bei dem die Verbände und Interessenvertreter bis zum 25. Mai 2012 ihre Stellungnahme abgeben können. „Nach Auswertung der Stellungnahmen wird die BaFin entscheiden, wie mit den Rechtsverordnungen zum Provisionsabgabe- und Begünstigungsverbot, die getrennt für die Lebens-, Kranken- und Schaden-/Unfallversicherung bestehen, verfahren werden soll. Die BaFin steht dem Konsultationsverfahren ergebnisoffen gegenüber", erklärt ein Sprecher, und weiter: „Die BaFin hat sich (…) dafür entschieden, zurzeit keine aufsichtsbehördlichen oder Bußgeldverfahren gegenüber Versicherungsvermittlern oder Versicherungsunternehmen durchzuführen."

Meinungsdivergenzen

Die Meinungen zur Provisionsweitergabe könnten kaum kontroverser sein. Der Versicherungsverband GDV ist für die Beibehaltung des Verbots. Von Fürstenwerth erklärt: „Gute Beratung ist nicht umsonst und auch nicht zum ‚Schnäppchenpreis' zu haben. Ein Wettrennen der Vermittler um die ‚billigste Beratung' würde zu Lasten der Beratungsqualität gehen." Uwe Lange, Chef des Finanzvertriebs AVL, der geklagt hatte, kommentiert: „Das zeigt nur, wie verkrustet die in 78 Jahren gefestigten Pfründe in der Branche sind. Wir wollen denjenigen Anlegern, die sich selbst informieren und aktiv um ihre Altersvorsorge kümmern, kostengünstig gute und transparente Produkte anbieten. Verbraucher müssen selbst entscheiden können, ob sie ihre Versicherungen über einen Provisionsberater, Honorarberater oder ohne Beratung kaufen möchten."

Erwartungsgemäß sieht der BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute den Fall des Provisionsabgabeverbots kritisch. BVK-Präsident Michael H. Heinz erklärt: „Provisionen sind die selbstverständlichen Vergütungen der Versicherungskaufleute für erbrachte Beratungs- und Vermittlungsleistungen für die Kunden. Um sie kann nicht gefeilscht werden, sondern sie sind die Existenzgrundlage der Vermittler." Viele Vermittler führen an, dass sie sich schließlich fortbilden müssten und auch sonst hohe Kosten hätten, was sie aber keineswegs von typischen Honorarberufen wie Rechtsanwälten und Steuerberatern unterscheidet.

Der Verband Deutscher Versicherungsmakler (VDMV) fordert lediglich eine schnelle Klärung der Rechtslage. Inhaltlich würden Licht und Schatten beim Wegfall des Provisionsabgabeverbots eng beieinander liegen. Hier sei letztlich die Politik gefordert, damit „nicht die breiten Bevölkerungskreise zu den Verlierern gehören, weil sie sich eine werthaltige Beratung nicht mehr werden leisten können", heißt es in einer Erklärung des VDMV. Verbraucherschützer sind vorsichtig. Axel Kleinlein, der Chef des Bundes der Versicherten, warnt, dass sich Verbraucher keinesfalls nur von der Höhe einer Provisionsbeteiligung leiten lassen sollten. Gerade bei Personenversicherungen seien die Angebote oft sowieso nicht passend, da helfe auch eine hohe Beteiligung an der Provision nichts. Wichtig sei vielmehr, ein gutes Produkt zu wählen. „Das bringt langfristig vielleicht sogar mehr, als wenn der Vertreter auf eine weniger passende Versicherung einen ordentlichen Rabatt gewährt."

Der AfW – Bundesverband Finanzdienstleistungen, die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister, plädiert für eine Aufhebung des Verbots. Bisher gebe es keine Pflicht der Versicherungsgesellschaften zur alternativen Bereitstellung von Honorartarifen. „Daher muss es den Versicherungsvermittlern auch möglich sein, dem Kunden eigenständig die Tarife weitestgehend zu nettorisieren", so der Verband. Dem schließt sich der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH) an. Für den Honorarberater sei es essenziell, dass seine Vergütung unabhängig von einem bestimmten Produkt erfolgt, was dazu führen sollte, dass er so „eingesparte" Provisionen, die es gegebenenfalls von Seite des Produktanbieters gegeben hätte, an den Kunden weitergibt, „um Missbrauch zu vermeiden".

Vergleich mit Fondsbranche

Die Argumente der Befürworter des Verbots sind vergleichsweise schwach, und auch angesichts der allgemeinen Tendenzen auf europäischer Ebene ist es wahrscheinlich, dass das Provisionsabgabeverbot für Versicherungen fallen wird. Bei den Überlegungen, welche Konsequenzen das haben wird, könnte ein Blick auf die Investmentfondsbranche helfen. Auch wenn es hier nie ein gesetzliches Provisionsabgabeverbot gab, war es bis vor acht Jahren unüblich, über Discounts bei Ausgabeaufschlägen zu sprechen. 2004, mit Gründung der Direkt Anlage Bank als erstem Discountbroker, kam Bewegung in die Kostendiskussion, und viele weitere Discount-Anbieter warben fortan mit Rabatten auf Ausgabeaufschläge. Inzwischen sind solche Discounts im Fondsbereich üblich – insbesondere bei größeren Anlagebeträgen. Peter Ludewig, Vorstand der F&V Fondscenter AG in Berlin, erklärt: „Wir hatten es satt, wenn die Kunden die Hälfte des Beratungsgesprächs über die Ausgabeaufschläge diskutierten. Daher haben wir seit Juni 2005 die Ausgabeaufschläge grundsätzlich halbiert, und seither können wir uns während des Gesprächs wieder auf die eigentliche Beratung konzentrieren." Natürlich kommen im Fondsbereich bei anderen Beratern auch noch volle Ausgabeaufschläge zum Tragen, aber eher bei weniger gut informierten Anlegern, die vom Berater zu Hause besucht und überzeugt werden müssen.

Effizienzsteigerung

Interessant ist, welchen Effekt der teilweise Provisionsverzicht im Fondsbereich auf die Fondsberatung hatte. Drei Tendenzen sind hier zu beobachten. Zum einen haben die Berater, die Rabatte gewähren, die Effizienz ihrer Prozesse gesteigert. Online-Informationen für Kunden, Abwicklung über Plattformen, EDV-gestützte Dokumentation der

Peter Ludewig, F&V: „Seit wir Rabatte bieten, können wir uns wieder auf die Beratung konzentrieren."

Foto: © F&V

Kundenkontakte sind Punkte, die viele Zeit fressende Arbeiten ersetzen. Hatten früher manche Berater die Bestände ihrer Kunden mühsam manuell aus den einzelnen Investmentkonten bei den Investmentgesellschaften zusammengetragen, so ist eine Depotzusammenstellung mit aussagekräftiger Steuer- und Performanceauswertung heute per Mausklick erledigt. Fondsberater, die bereits gute Bestände haben, können heute auch dann auskömmlich verdienen, wenn sie auf einen Teil ihrer Provisionen verzichten, denn sie arbeiten effizienter als früher. Mit einem Fondsbestand von 20 Millionen Euro und einer durchschnittlichen Bestandsvergütung von 0,35 Prozent kommt man auf jährliche Bestandsprovisionen von 70.000 Euro – zuzüglich etwaiger Service Fees ist das durchaus auskömmlich.

Viele Gebührenmodelle

Die zweite Tendenz, die nach dem Brechen des Provisionsabgabe-Damms bei Fonds zu beobachten ist, dass es zur Entwicklung vieler unterschiedlicher Gebührenmodelle gekommen ist. Viele Berater führten zusätzlich zu den Bestandsprovisionen, die sie nach wie vor erhalten, Service Fees ein. Das Geschäftsmodell „Reduzierte Ausgabeaufschläge plus jährliche Service Fee“ ist heute häufig anzutreffen. Dies wäre auch ein gangbarer Weg in der Assekuranz, denn es verteilt den Einnahmenstrom analog zu den anfallenden Arbeiten für die laufende Betreuung. Einen Nachteil hat diese Gebührenform allerdings: Servicegebühren sind im Gegensatz zu Provisionen mehrwertsteuerpflichtig. Einige größere Vertriebe reagierten auf die bröckelnden Provisionen durch die Auflage eigener Dachfonds (Top Ten, Argentos, BCA, Metzler etc.). Das ist nach Einführung der Abgeltungsteuer nicht nur für die Kunden steuerlich attraktiv, sondern sichert auch dem Berater einen direkteren Einfluss auf seine Bestände.

Als dritte Folge der bröckelnden Abschlussprovisionen kam es zu Ausweichreaktionen. Als Berater erkannten, dass Ausgabeaufschläge bei Investmentfonds nicht mehr diskussionslos durchzusetzen waren, schwenkten viele auf Fondspolicen um, bei denen weiterhin ein dicker Provisionsbrocken beim Abschluss verdient werden konnte. Ein solches Ausweichen ist im Fall der Versicherungsprodukte dann allerdings nicht mehr möglich. Daher steht fest: Wenn demnächst auch im Versicherungsbereich die Provisionen verhandelbar werden, müssen sich Versicherungsberater auf Kostendiskussionen einstellen, wie es sie im Fondsbereich bereits seit Jahren gibt. Volle Provisionen wird der Berater nur dann durchsetzen können, wenn er seinen Kunden davon überzeugt, dass seine Expertise und sein Service dies wert sind. Häufig wird es darauf hinauslaufen, dass Berater auf Teile ihrer Provisionen verzichten müssen, was sie zu mehr Effizienz zwingen wird. Und das könnte damit enden, dass Vermittler die mühseligen Hausbesuche bei kleineren Kunden nicht mehr auf sich nehmen können. Da viele Versicherungsprodukte aber nicht aktiv vom Kunden nachgefragt, sondern vom Vermittler mit Überzeugungskraft an den Mann oder die Frau gebracht werden müssen, wird dies im unteren Bereich zu Abschlussrückgängen führen. *„Der Kunde, der kleine Beträge anlegen oder keine Gebühren zahlen möchte, geht ins Internet und entscheidet sich meist ahnungslos für ein Produkt“,* warnt die Pressestelle der Gothaer Versicherung, womit wir schnell in der Diskussion sind, ob es gerecht ist, dass Kunden mit großen Summen den Abschluss von kleineren Policen subventionieren sollten. Wenn die Regierung den Abschluss bestimmter Versicherungen als notwendig erachtet, könnte sie dem durch die Ausgabe von Beratungsgutscheinen entgegenwirken, wie dies beispielsweise schon jetzt für den energieeffizienten Umbau von Häusern stattfindet.

Jürgen Broeksteeg: JB Consult: „Das hat auch Auswirkungen auf das Immobiliengeschäft.“

Renovierte Provisionsmodelle

Wenn es zu einem Fall des Provisionsabgabeverbots kommt, werden vermutlich auch die Provisionsmodelle insgesamt neu gestaltet – eventuell sogar bis zumr Wegfall der Zillmerung. Dies würde dazu führen, dass dann viele Streitereien um die Rückforderung von Provisionsvorschüssen gar nicht erst geführt werden müssen, und außerdem scheint dies auch aus Kundensicht angemessen. Nicht selten empfehlen Vermittler Verträge mit Laufzeiten, die länger als nötig sind, weil dies die Provisionsbasis erhöht. Und das Versprechen, sich über die gesamte Laufzeit um den Vertrag kümmern zu wollen, ist leider oft nur eine leere Worthülse. Wenn Versicherungsberater und -vermittler sich tatsächlich laufend um ihre Kunden kümmern, spricht nichts dagegen, dass sie analog zu ihrem Arbeitsaufwand auch laufend vergütet werden. Natürlich fällt bei Vertragsabschluss ein größerer Teil der Arbeit an – das ist im Fondsbereich ja nicht anders – aber die enorme Ballung der Versicherungsprovisionen zum Zeitpunkt des Abschlusses sorgt für Verzerrungen, und genau hier werden die Kunden – zu Recht – verhandeln.

Wenn Vermittler bisher ihren Kunden einen Teil ihrer Versicherungsprovision weitergegeben haben, war eine Kündigung vor der Stornohaftungszeit ein delikates Problem – sollte der Vermittler die Provision zurückfordern, über die es ja keinen Beleg gab, weil die Weitergabe illegal war? Wenn das Provisionsabgabeverbot fällt, könnte die Prämie vom Versicherungsunternehmen zu Lasten der Provision reduziert werden – ähnlich wie dies bei Ausgabeaufschlägen von Fonds der Fall ist. „Auch auf die Immobilienfinanzierung hätte der Wegfall des Provisionsabgabeverbots Auswirkungen, denn bisher werden hier die Zinskonditionen häufig durch die Provisionen aus einer gleich mitverkauften Lebensversicherung gesponsert“, meint Jürgen Broeksteeg, ein Kenner der Versicherungsszene aus dem Kölner Raum. Der Wegfall solcher Quersubventionen würde die Transparenz bei der Immobilienfinanzierung erhöhen und wäre somit zu begrüßen.

Eine Umstellung der Provisionsmodelle wird bei den Vertrieben für Umwälzungen sorgen. Der Anreiz für einen schnellen Abschluss wird gesenkt, was insbesondere für Strukturvertriebe eine Neuorientierung notwendig machen dürfte. Grundsätzlich könnte eine größere Vielfalt der Geschäftsmodelle in der Versicherungsvermittlung aber sowohl Verbrauchern als auch Vermittlern mehr Optionen bieten und so der Branche insgesamt neuen Wind verleihen. FP

Foto: © Susanne Schmidt-Dominé