

Vermittler bangen um die Abschlussprovision

Unruhe im Versicherungsvertrieb

August Zillmer hieß der Mathematiker, der sich vor mehr als 140 Jahren ein System ausdachte, wonach Versicherer in die Lage versetzt werden, mit den eingezahlten Beiträgen der Kunden zunächst den notwendigen Vertrieb zu bezahlen und erst in einem zweiten Schritt das Geld für den Ansparprozess zu verwenden.



blems könnte allerdings durch Provisions-Factoring erzielt werden.

Thema Transparenz: Laut VVG-Entwurf soll die Abschlussprovision offengelegt werden. Eine Offenlegung der Provision zeigt deutlich an, ob die Produktempfehlung eventuell von Provisionsinteressen des Vermittlers geleitet wird. Dass dieser Fakt vom Verbraucherschutz begrüßt wird, steht außer Frage. Jedoch ist das dem Verbraucherzentrale Bundesverband e.V. (vzbv) noch zu wenig. Der Verein plädiert für eine grundsätzliche Stärkung der Honorarberatung und für die Einführung von Nettotarifen, um die Wettbewerbsposition der Honorarberatung zu verbessern. Derartige „Transparenz-Produkte“ gibt es bereits: Seit Anfang der 90er Jahre bietet die Münchener FWU-Gruppe ihren Vertriebspartnern Nettoprodukte mit transparenter Ausweisung der Vermittlungsgebühren sowie ein Provisions-Factoring an. Die Transparenz erhält der Kunde, indem in den Nettoprodukten keine Vergütungen für die Vermittlungsleistungen enthalten sind. Vielmehr realisiert der Vermittler seine Vergütung durch eine gesonderte Vermittlungsgebührenvereinbarung direkt mit dem Kunden – der Kunde erhält also alle Informationen über die Höhe der Vermittlungskosten. Auf Vermittlerseite sorgt die Möglichkeit des Factorings der Vermittlungsgebühren für einen sofortigen Provisionszugang.

Fazit: Die Assekuranz steht vor einem gewaltigen Umbruch aufgrund des VVG. Provisionsverteilung, Transparenz, Wettbewerbsdruck und dann noch die Beteiligungsquerelen der Versicherten an den stillen Reserven. Lösungsvorschläge werden dringend gesucht! Bislang sind die Versicherer jedoch noch am überlegen, wie sie auf die Veränderungen durch das VVG reagieren sollen. ■

MARC OEHME

Diese so genannte Abschlussprovision beträgt in der Regel drei bis sechs Prozent der Versicherungssumme und stellt die Entlohnung des Vertriebs dar. Schließt der Kunde beispielsweise eine Lebensversicherung über 50.000 Euro ab, erhält der Vermittler je nach Laufzeit und Vertrag einmalig zwischen 1.500 Euro und 3.000 Euro. In Anbetracht der umfangreichen Beratung sowie des unglaublich harten Wettbewerbs sehen dies viele als gerechte Bezahlung an.

Doch damit soll nun Schluss sein! Wie der Entwurf des neuen Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) – auch auf Druck des Bundesverfassungsgerichts – vorsieht, soll künftig eine Verteilung der Provision auf fünf Jahre erfolgen. Eine „Streckung“ auf fünf Jahre könnte jedoch für viele Berufsanfänger das Aus bedeuten. Hier sind Abschlussprovisionen aus Lebens- und/oder Rentenversicherungen oft die entscheidenden Einnahmen. Auch bei der Riester-Rente wurde das fehlende Interesse bei man-

chem Vermittler erst gesteigert, als eine Vorabzahlung der gestreckten Provisionszahlungen erfolgte, das entspricht einer Abschlussprovision durch die Hintertür. Ob dieses Modell auch für die Vermittlung künftiger Lebens- und/oder Rentenversicherungspolizen möglich ist, dürfte mehr als fraglich sein, da abgewartet werden muss, ob der Gesetzgeber diese Vorgehensweise verhindern wird.

Weiteres Problem: Sofern der Gesetzgeber den Versicherern die Bilanzierung von Abschlusskosten als Aktivposten nicht gestattet, besteht die Gefahr einer Bilanzlücke, die dann nur kapitalkräftige Anbieter auffangen könnten. Wäre dies der Fall, müssten kapitalschwächere Versicherer eine andere Lösung der Provisionsverteilung suchen, was zur Folge haben könnte, dass sich die „finanzstarken“ Versicherer bei der Vermittlersuche durch die Möglichkeit der Vorabprovision einen Wettbewerbsvorteil verschaffen. Eine Lösung des Pro-

Pro & Contra

Ob die erarbeiteten Lösungen des VVG dann für die Vermittler, beziehungsweise für die Kunden von Vor- oder Nachteil sind, gilt es abzuwarten. FINANZWELT befragte hierzu Michael H. Heinz, dem Präsidenten des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) sowie Lilo Blunck, Geschäftsführerin des Bundes der Versicherten.



Michael H. Heinz



Lilo Blunck

FINANZWELT: Der Entwurf für das neue Versicherungsvertragsgesetz sieht eine Verteilung der Provision auf 5 Jahre vor. Sehen Sie hierdurch mehr Vor- oder Nachteile für den Kunden bzw. den Vermittler?

HEINZ: Wir sehen nur Nachteile. Für den Vermittler entsteht durch den Wegfall der Abschlussprovision eine Finanzierungslücke und die Verbraucher müssen mit höheren Prämien rechnen, da ein vorzeitiger Ausstieg aus der auf einen längeren Zeitraum kalkulierten Lebensversicherung erleichtert wird.

BLUNCK: Der Bund der Versicherten sieht in der Verteilung der Provision auf 5 Jahre einen Schritt in die richtige Richtung. Noch besser wäre die Verteilung auf 10 Jahre, wie es der Gesetzgeber ursprünglich bei der „Riester-Rente“ vorgesehen hat. (Die 5-Jahres-Regelung statt der 10-Jahres-Regelung ist nur auf die massive Lobbyarbeit der Versicherungsunternehmen zurückzuführen.) Optimal ist ein Verbot der so genannten Zillmerung. Das geltende Provisionssystem hindert die Versicherungsnehmer daran, von ihrem gesetzlich verankerten Recht auf vorzeitige Kündigung von Verträgen Gebrauch zu machen und verleitet dazu, überflüssige Versicherungen zu vermitteln.

FINANZWELT: Wie stehen Sie zur Aussage „Ohne Abschlussprovision geht es für viele Vermittler ums Überleben bzw. es würde das Aus für Existenzgründer bedeuten“?

HEINZ: Wie schon erwähnt, entsteht für die Vermittler durch die Streckung der Abschlussprovision eine Finanzierungslücke, die den Fortbestand des Vermittlerbetriebes gefährden kann. Besonders betroffen sind Existenzgründer, die ihren Betrieb nur mit laufenden Provisionen nicht aufbauen können.

FINANZWELT: Würde eine so genannte Vorabzahlung (Vorabprovision) einen adäquaten Ausgleichsmechanismus zur Abschlussprovision darstellen?

HEINZ: Eine Vorabprovision und damit eine Vorfinanzierung ist kein adäquater Ausgleich. Denn damit trägt der Vermittler bei Beendigung seiner Tätigkeit das Risiko der Rückzahlung für eine Provision, die er mit dem Abschluss des Versicherungsvertrages bereits verdient hat.

FINANZWELT: Besteht die Gefahr, dass kapitalkräftige Unternehmen kleinere Gesellschaften verdrängen werden?

HEINZ: Die Gefahr besteht immer, auch größere Gesellschaften werden übernommen, siehe Übernahme der DBV-Winterthur durch die Axa. Es könnte natürlich sein, dass kleinere und nicht so kapitalkräftige Versicherer durch den erleichterten früheren Ausstieg der Versicherungsnehmer aus dem Vertrag in finanzielle Schwierigkeiten geraten.

FINANZWELT: Besteht denn auch die akute Gefahr für Versicherungsvermittler, dass Fondsanbieter mit Vorabprovisionen in den Markt der Altersvorsorge drängen werden?

HEINZ: Es ist schon merkwürdig, wenn Fondsanbietern erlaubt ist, was Versicherern verboten wird. Die Fondsanbieter haben einen ungerechtfertigten Wettbewerbsvorteil. Sie dürfen ihre Verkäufer mit einer Abschlussprovision motivieren. Als ob ein Fondserwerber weniger schützenswert wäre als ein Versicherungsnehmer.

BLUNCK: Eine grundlegende Änderung des geltenden Provisionssystems ist auch aus Verbrauchersicht wünschenswert und überfällig. Über die Details müssen sich unter anderem die Tarifpartner ins Benehmen setzen.