

Vertriebsumfrage – Provisionsabgabeverbot soll erhalten bleiben!

Die BaFin hatte den Prozess in Sachen Provisionsabgabeverbot gegen AVL Finanzdienstleistung Investmentfonds/Weinstadt vor dem Verwaltungsgericht Frankfurt (Az.: 9 K 105/11.F) verloren (vgl. 'k-mi' 43/11). Die ursprünglich eingelegte Sprungrevision zum Bundesverwaltungsgericht wurde zwischenzeitlich seitens der BaFin zurückgezogen und eine intensive Prüfung des Provisionsabgabeverbotes angekündigt. Seither befindet man sich bei der Behörde im Krebsgang ohne klare Richtung. Doch, was wollen eigentlich die Vermittler? "Provisionsabgabeverbot – alter abzuschneidender Zopf oder Schutz gegen Feilscherei?", lautete daher die provokante Überschrift unserer Umfrage (vgl. 'k-mi' B 49/11) zum Thema.

Auf Frage 1 nach dem Erhalt oder der Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes setzte sich mit knapp 88 % der Teilnehmer eine deutliche Mehrheit für den Erhalt ein. Nur gut 12 % sprachen sich im Gegenzug für die Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes aus. Hauptargument (Mehrfachnennungen waren möglich) der Abschaffungs-Befürworter war zu über 80 % in Frage 3 die Behinderung des freien Wettbewerbs. 'Verbraucher profitieren von mehr Wettbewerb' folgt mit 75 % auf Platz zwei und dritt wichtiges Argument war, dass das Verbot nicht mehr zeitgemäß sei und seine Existenzberechtigung verloren habe: ++ "Es sollte im Ermessen des Versicherungsvermittlers liegen, die Art der Vergütung jeweils mit dem Kunden festzulegen." Hans-Bernd Pohl, Schaaflheim-Moosbach ++ "Hohe Provision vorab schafft Falschanreize in der Beratung. Laufende Courtagen statt Abschlussprovision ist zukunftssträchtiger." Versicherungsdienst in Mittelhessen GmbH/Frankfurt a. M. ++ "Das Provisionsabgabeverbot widerspricht jeglichem kaufmännischen Handeln. Es beschneidet die Entscheidungsnotwendigkeit eines verantwortungsvollen Handelns jedes Kaufmanns. Das Provisionsabgabeverbot wurde seinerzeit zum Schutz eines 'eigenen' Vertriebs eingeführt. Für freie Kaufleute aber in heutiger Zeit völlig ungeeignet." Versicherungsmakler Jörn Tremblau, financegate4you KG/Bad Homburg.

Kommen wir zur deutlichen Mehrheit der Befürworter für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes. Deren in Frage 2 ermitteltes Hauptargument mit über 90 % ist: 'Es schützt vor der 'Geiz-ist-geil-Mentalität'; viele Verbraucher würden sonst nach der Höhe der Provisionsabgabe entscheiden, nicht nach Beratungsqualität und Produktleistungen'. Fast auf Augenhöhe folgen 'es verhindert zu Recht, dass um die Vergütung für die geleistete Arbeit des Versicherungsvermittlers gefeilscht wird' auf Platz 2 und 'es schützt Verbraucher vor unseriösen Vermittlern, die sonst mit Provisionsweitergabe locken würden' auf Platz 3. Die Befürchtung, dass deutsche Verbraucher vor allem Schnäppchenjäger sind und qualitative Beratung nicht zu schätzen wissen – oder zutreffender nicht honorieren wollen, wenn sie nach der Beratung die gleiche Leistung woanders mit einer höheren Rückvergütung abgreifen können – spiegelt sich in vielen Kommentaren wider: ++ "Deutschland feilscht wie auf dem Basar. Bei Wegfall des Abgabeverbotes würden die kleinen Vermittler vom Markt gefegt. Das würde zehntausende Existenzen vernichten und die Beratungsqualität senken." Werner Vocke, Vocke Finanzdienstleistungen/Bad Schönborn ++ "Das Hauptproblem bei einer Aufhebung des Provisionsabgabeverbotes sehe ich in der 'Geiz-Ist-Geil-Mentalität' der Bevölkerungsmehrheit und der sich daraus ergebenden Fehlberatung der Kunden." Gerhard Te Brake, Assekuranz Partner Service/Berlin ++ "Da sind wir ja bald wie auf dem Basar und feilschen um den Preis für die geleistete Arbeit. Vermittler mit geringen Kostensätzen ('Hobby-Vermittler') sind dann klar im Vorteil." Versicherungsmakler Andreas Hausdörfer/Suhl.

++ "Wenn das Provisionsabgabeverbot fällt, werden insbesondere schwache Vermittler, die jeden Cent brauchen, den Markt kaputt machen und sich unter Wert verkaufen. Die Kunden sind leider immer noch mehr preis- als qualitätsorientiert." Versicherungsmakler Oliver Jürgen Spelkus/Pohlheim-Grünigen ++ "Ohne Provisionsabgabeverbot ist der Basar geöffnet." Hans-Joachim Werle, Werle Versicherungen/Simbach ++ "Ein 'Provisionsabgabedumping' kann kaufmännisch nur durch einen geringeren 'Personalansatz' (Bera-

Ihr direkter Draht ... (Mo. - Do. 15 - 18 Uhr, Fr. 9 - 12 Uhr)



02 11 / 66 98 - 164

Fax: 02 11 / 69 12 - 440
e-mail: kmi@markt-intern.de

... für den vertraulichen Kontakt

kapital-markt-intern – Redaktion Verlagsgruppe **markt-intern**: Herausgeber Dipl.-Ing. Günter Weber; Verlagsdirektoren Bwt.(VWA) André Bayer, Olaf Weber; Redaktionaldirektoren Rechtsanwalt Lorenz Huck, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Heidi Scheuner, Rechtsanwalt Gerrit Weber; Abteilungsleiter Rechtsanwalt Georg Clemens, Dipl.-Kfm. Christoph Diehl, Dipl.-Kfm. Karl-Heinz Klein, Dipl.-Vwt. Hans-Jürgen Lenz, Dipl.-Ök. Kirk Mangels, Dipl.-Vwt. Stephan Schenk; Chef vom Dienst Bwt.(VWA) André Bayer.

markt-intern Verlag GmbH, Grafenberger Allee 30, D-40237 Düsseldorf, Telefon 0211-6658-0, Telefax 0211-665833, www.markt-intern.de, Geschäftsführer Hans Bayer, Dipl.-Ing. Günter Weber; Prokuristen Bwt.(VWA) André Bayer, Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, Rechtsanwalt Gerrit Weber, Olaf Weber; Justiziar Rechtsanwalt Dr. Gregor Kuntze-Kaufhold, Gerichtsstand Düsseldorf, Vervielfältigung nur mit schriftlicher Genehmigung des Verlages. Druck: Theodor Gruda GmbH, Breite Straße 20, 40670 Meerbusch, Anzeigen, bezahlte Beilagen sowie Provisionen werden zur Wahrung der Unabhängigkeit nicht angenommen. ISSN 0173-3516

tungs- und Servicezeit/je Kunde, Automatisierung) und durch den Einsatz weniger qualifizierten Personals realisiert werden. Zeitgleich wird ein Verdrängungswettbewerb zu Gunsten 'großer' Vermittler einsetzen. 'Gute' Beratung werden sich nur bestimmte Einkommensgruppen leisten können. Dies ist für die Absicherungsqualität in der Breite abträglich." **Finanz- und Versicherungsmakler Uwe Wolff/München ++** "Die Abschaffung des Provisionsabgabeverbotes würde zwangsläufig zu Masseninsolvenzen im Vermittlerbereich führen. Insbesondere reine Online-Vermittler würden sich gegenseitig überbieten mit Provisionserstattungsangeboten, bestehende Verträge würden gekündigt werden, um bei Neuverträgen an 'frisches Geld' zu kommen. Das wäre die Apokalypse" **Peter Dienhart, Dienhart Consulting/Hann. Münden ++** "Das führt in die falsche Richtung, denn was ist hier noch angemessen? Keine Aufhebung des Verbotes zum Schutz der Vermittler! Welchen Wettbewerb soll hier eine Behinderung treffen? Wo der gesamteuropäische Wahnsinn hinführt, merkt die Finanzbranche derzeit ja sehr genau." **Uwe Hummel, Fachteam bAV & Kapitalanlagen/Grünkraut.**

Zudem wird gerade die lange Storno-Haftung von 60 Monaten kritisch gesehen. Den Kunden, der bei Abschluss des Vertrages einen Teil der Provision einkassiert, bei einer Kündigung später wieder mit ins Boot zu bekommen, wenn der Versicherer einen Teil der Courtage zurückfordert, dürfte in vielen Fällen äußerst problematisch sein: ++ "Und was ist mit der Provisionshaftung gegenüber dem Versicherer? Ein Kunde, der seinen Vertrag storniert oder kündigt, zahlt doch seinen Rabattanteil nicht freiwillig zurück. Also ist der Vermittler doppelt bestraft. Noch mehr Ungerechtigkeit: Nein danke!" **Wolfgang Pipping, BEWO Consulting GmbH & Co. KG/Halstenbek ++** "Weitergabe von Geld direkt an Kunden ist 'Selbstmord'. Bei Storno kann das Geld nicht zurückgefordert werden." Versicherungsmakler **Dirk Constein/Gröningen.** Brandgefährlich wird die Sache, wenn 'Kunden' dies als Einnahmequelle entdecken: Sprich eine Reihe von Verträgen bei mehreren Maklern abschließen, 'ihren' Courtageanteil einkassieren und umgehend den Vertrag kündigen.

Dass jedoch 'das Provisionsabgabeverbot erhalten bleiben sollte, aber ein Ausnahmetatbestand eingefügt werden sollte, so dass die Courtageweitergabe bzw. Verrechnung erlaubt ist, wenn ein Honorar vereinbart ist' befürworten in Frage 4 über 70 % derer, die eigentlich für den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes sind. Dies zeigt, dass viele Vermittler sich Öffnungsklauseln bei einem Nebeneinander von Courtage und Honorar vorstellen können. Zuvor muss sich jedoch dabei sowohl auf der Anbieter- als auch auf der Kundenseite noch einiges verändern. Doch hier ist man optimistisch: ++ "Wenn sich die Honorarberatung durchsetzen sollte, werden die Versicherer sehr schnell Nettotarife herausbringen." **Alfred Weiß, Bayerwald Versicherungsdienst Versicherungsmakler GmbH/Lalling ++** "Wenn Honorar vereinbart wird, muss ja anschließend nicht vermittelt werden oder nur Nettotarife oder nur Direktversicherer." **Martin Flach, Flach, Wolf & Partner GmbH/Frankfurt a. M.**

Eine generelle Öffnung bei der Provisionsabgabe, die lediglich der Höhe nach limitiert ist, können sich in Frage 5 nur wenige Vermittler vorstellen. Bei der Nennung einer Geringfügigkeitsgrenze, ab der die BaFin erst aktiv werden sollte, machten nur wenige Vermittler Angaben. Auch hier ist ein deutliches Übergewicht dafür, dass die Aufsicht grundsätzlich jegliche Provisionsabgabe scharf verfolgen soll. Knapp 60 % sind der Auffassung, dass die BaFin bei 'Gutscheinaktionen' von Versicherern nicht genau hinschauen und kritisieren, dass in seiner Handhabung durch die BaFin das Verbot eine Wettbewerbsverzerrung zu Gunsten der 'Großen' darstellt.

Gerade der Dissens, einerseits auf Provisionen einzuprügeln, andererseits aber keine vernünftige Basis bspw. in Form von Nettotarif für das freie unternehmerische Handeln anzubieten, führt bei den Vermittlern zu Recht zur Kritik: ++ "Unter der Bedingung, dass den Versicherungsmaklern explizit die Beratung und Vermittlung von Jedermann (explizit auch Verbraucher) gegen gesondertes Entgelt erlaubt wird und alle Versicherer gezwungen werden, jedem Versicherungsmakler Nettotarife zur Verfügung zu stellen, darf gerne das Provisionsabgabeverbot abgeschafft werden. Solange das nicht sichergestellt ist, muss es erhalten bleiben. Entweder komplette Kalkulationsfreiheit für Makler oder Erhalt dieser 'Last Line of Defense'." **Versicherungsmakler Harald Banditt/Hoppegarten ++** "Diejenigen, die über die 'Provisionsfrage' entscheiden, sollten unter vergleichbaren Bedingungen arbeiten – z. B. frei aushandelbare Prozesskosten und Honorare, das wäre doch mal was!" **Dr. Frank Schmidt, Versicherungsdienst Frick GmbH, Kornwestheim.**

'k-mi' Fazit: Eine eindeutige Mehrheit der Vermittler fordert den Erhalt des Provisionsabgabeverbotes. Neben der grundlegenden Prüfung hat die BaFin jedoch angekündigt, Verstöße bis auf weiteres nicht zu verfolgen und lässt so die Vermittler in einem quasi rechtsfreien Raum allein. Doch wir werden Sie in den nächsten Wochen informieren, wie Sie diesem Vakuum begegnen.

In Europas größtem Informationsdienstverlag...

steuertip finanztip
kapital-markt intern
GmbH Intern Bank Intern
steuerberater Intern
Ihr Steuerberater
EXCLUSIV (Schweiz)

Autos
Tanzstube
Waren
Schmuck
Möbel
Kleider
Schuhe
Fotografie
Fotografie
Telekommunikation
Spielwaren
Modellbau
Basteln
Apotheke
Installation
Sanitär/Reinigung
DOB
Fachhandel
Eigens
Fachhandel
Sport
Fachhandel
Elektro
Fachhandel
Möbel
Fachhandel
Parfümerie
Kosmetik
Wolle
Stoffe
Handarbeiten
Modellbau
Hobby
Fachhandel

...erscheinen die wöchentlichen Branchenbriefe:

Immobilien Intern
versicherungstip
investment intern
recht intern
Anleihen
inside track (USA)