

## Fehlanreize im Versicherungsvertrieb? BVK sieht keinen Handlungsdruck zur Prüfung



Michael H. Heinz

© BVK Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

### **Dem Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK) liegen derzeit keine Anhaltspunkte für weit verbreitete Fehlanreize und gesetzeswidrige Interessenkonflikte beim Vertrieb von Lebensversicherungen vor.**

„Insofern sehen wir der laut Presseberichten anstehenden branchenweiten Prüfung der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) relativ gelassen entgegen“, sagt BVK-Präsident Michael H. Heinz. „Künstlicher Handlungsdruck wird hier höchstens seitens der selbsternannten Verbraucherschützer aufgebaut. Selbst die alte Bundesregierung konnte sich nicht zu einem Provisionsdeckel bei Lebensversicherungen durchringen und auch die neue Ampel-Koalition greift dieses Thema bisher nicht auf.“

### **Hintergrund**

Gemäß § 48 a Versicherungsaufsichtsgesetz (VAG) darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Vertrieben nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Der BVK begrüßte seinerzeit das Gesetz, weil es Versicherungsunternehmen verpflichtet, ihre Vertriebsvergütungen so zu gestalten, dass keine Anreize für die Versicherungsvermittlung geschaffen werden, nicht bedarfsgerechte Produkte Kunden zu empfehlen oder zu vermitteln.

Der BVK empfiehlt allerdings, stärker qualitative Elemente bei der Vertriebsvergütung zu berücksichtigen, wie die Kundenzufriedenheit und die Weiterempfehlungsquote von Vermittlern. Auch sollten Zusatzvergütungen nicht allein an das Erreichen bestimmter quantitativer Ziele geknüpft werden.

„Dies entspricht auch viel eher unserem Verständnis eines ehrbaren Versicherungskaufmanns und unseres BVK-Berufsbilds, das von den Tugenden der Fairness, des Unternehmertums und Kompetenz bestimmt ist“, so BVK-Präsident Heinz. „Sollten bei Versicherern gesetzeswidrige Vertriebsgestaltungen festgestellt werden, müssten auch die Vermittler adäquate Kompensationen erhalten. In diesem Kontext problematisch sind auch die Usancen von Strukturvertrieben.“