

Rückschlag für unabhängige Beratung durch neue EU-Regelung - Bund der Versicherten e. V. (BdV) kritisiert zurückgenommenes EU-Provisionsverbot



News

© Pixabay

Die EU macht einen Rückzieher beim Provisionsverbot - zum Schaden von Verbraucherinnen und Verbrauchern. Ursprünglich war in der EU-Kleinanlegerstrategie ein Provisionsverbot wenigstens für „unabhängige“ Vermittler im Versicherungsbereich vorgesehen. Nun hat das EU-Parlament dem Gesetzentwurf eine neue Textpassage hinzugefügt, die selbst dieses nur partielle Provisionsverbot aufhebt. „Die angestrebte Abgrenzung von Beratung und Verkauf im Versicherungsvertrieb wird dadurch erneut verhindert. Die Vermittlervverbände jubeln, uns Verbraucherschützer lässt es kopfschüttelnd zurück, denn wieder einmal hat sich die Lobby der Finanzindustrie in Brüssel durchgesetzt“, kritisiert Dr. Christian Gülich, EU Policy Officer beim BdV.

Scheinbar geht es dabei um eine juristische Kleinigkeit, aber im Kern um etwas sehr Grundsätzliches: die Abgrenzung von Provisions-getriebener Vermittlung von Honorar-vergüteter Beratung. Bei der klassischen Vermittlung erhält der Versicherungsvermittler eine Provision von dem Versicherer, aber nur wenn es zu einem Vertragsabschluss kommt. Dadurch kann es zu einem Interessenkonflikt gegenüber der Kundschaft kommen. Bei der Honorar-vergüteten Beratung bezahlen indes die Kund*innen den Vermittler für die Beratung, „unabhängig“ davon, ob es zu einem Vertragsabschluss kommt oder nicht und welches Produkt beispielsweise für die Altersvorsorge empfohlen wurde. Wie Honorarberater können auch Makler „ungebunden“ von Versicherern sein: Sie müssen dann aus einer möglichst großen Menge von Produkten eine Auswahl für die Kund*innen treffen können. Sie sind aber in der Vergütung nicht „unabhängig“, da sie die Provision von den Versicherern erhalten.

Genau hier wollte die EU-Kleinanlegerstrategie ursprünglich ansetzen und für „unabhängige“ Beratung ein Provisionsverbot durchsetzen. Letzte Woche wurde aber bekannt, dass durch eine äußerst schwer verständliche Neuformulierung diese klare Trennung durch den Wirtschaftsausschuss des Europa-Parlaments aufgehoben wurde. Demnach kann ein Makler sich nicht nur als „ungebunden“, sondern auch als „unabhängig“ bezeichnen, unter der Voraussetzung, dass er darauf hinweist, dass er „Anreize“ von Versicherern oder anderen erhält. Das wurde bereits von den europäischen Verbraucherorganisationen scharf [kritisiert](#). Trotz dieses Rückschlags wird der BdV auch in Zukunft auf mögliche Interessenkonflikte im Vertrieb hinweisen und die Abgrenzung von Verkauf und unabhängiger Beratung einfordern.