

Wichtiger Regulierungsschritt in Großbritannien: Verbot von Provisionszahlungen tritt in Kraft

Zum Jahreswechsel trat in Großbritannien eine neue Finanzmarktrichtlinie in Kraft, die als eine der weitreichendsten Regulierungen in der britischen Finanzindustrie seit Jahrzehnten gilt: die „Retail Distribution Review“ (RDR). Kern der Retail Distribution Review ist das grundsätzliche Verbot von Provisionszahlungen der Produkthanbieter an Finanzberater und Makler. Deutsche Makler sollten sich die Entwicklung in Großbritannien genau anschauen, rät Sven Enger, CEO von Standard Life Deutschland: Auch auf dem Kontinent sei der Zug zu größerer Transparenz längst ins Rollen gekommen.

„Entwicklungen im britischen Maklermarkt sind auch für deutsche Vermittler von großer Bedeutung“

Zum Jahreswechsel trat in Großbritannien eine neue Finanzmarktrichtlinie in Kraft, die als eine der weitreichendsten Regulierungen in der britischen Finanzindustrie seit Jahrzehnten gilt: die „Retail Distribution Review“ (RDR). Kern der Retail Distribution Review ist das grundsätzliche Verbot von Provisionszahlungen der Produkthanbieter an Finanzberater und Makler. Deutsche Makler sollten sich die Entwicklung in Großbritannien genau anschauen, rät Sven Enger, CEO von Standard Life Deutschland: Auch auf dem Kontinent sei der Zug zu größerer Transparenz längst ins Rollen gekommen.

Die britische Finanzaufsicht Financial Services Authority (FSA) hat mit diesem Schritt ihrer vor mehr als zwei Jahrzehnten begonnenen Regulierung des Finanzmarktes einen Meilenstein hinzugefügt: Seit dem Jahreswechsel dürfen alle neu abgeschlossenen Verträge für Versicherungs- und Investmentprodukte nur noch auf Basis einer unabhängigen, vom Kunden zu zahlenden Beratung zustande kommen. Die bislang üblichen Provisionen sowie alle anderen Zuwendungen der Produktgeber sind damit Vergangenheit. Das Provisionsverbot ist der nächste konsequente Schritt der Regulierungsbehörden, die unter anderem 1995 die vollständige Offenlegung der Kosten und hohe Qualifikationsstandards für Vermittler eingeführt hatten.

Standard Life hat in Großbritannien bereits 2004 damit begonnen, von provisionsbasierten auf Nettotarife für Versicherungsmakler umzustellen und gilt als RDR-Pionier. Seitdem hat sich Standard Life intensiv auf die RDR-Einführung vorbereitet und Hunderte von Finanzvermittlern auf die bevorstehenden Änderungen hin ausgebildet. Die frühzeitige Abkehr von Provisionszahlungen habe den britischen Versicherer zu Beginn zwar Geschäft gekostet, weil er nur noch mit Maklern auf Honorarbasis zusammenarbeitete, sagt Sven Enger, CEO von Standard Life Deutschland. Aber mittlerweile habe Standard Life in Großbritannien wieder mehr Neugeschäft als vor der Umstellung auf Honorarberatung.

„Wir haben uns von Anfang an für mehr Transparenz offen gezeigt, auch in Deutschland“, betont Enger. So war die Frankfurter Niederlassung im Januar 2008 der erste Anbieter in Deutschland, der mit der „Reduction in Yield“-Methode eine Gesamtkostenquote auswies, also inklusive Abschluss-, Vertriebs- und Kapitalanlagekosten – ein Vorstoß, dem sich erst drei Jahre später Marktführer Allianz und der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in einer Empfehlung an seine Mitglieder anschlossen.

Mehr Transparenz, weniger Vermittler

Die konsequente Regulierung hat auf dem britischen Markt zu einer Konzentration des dortigen

Maklermarktes geführt. Gab es vor ihrem Beginn 1987 noch 185.000 abhängige Vermittler im Königreich, so ist deren Zahl 20 Jahre später auf 15.000 geschrumpft. Mittlerweile spielen abhängige Vermittler nahezu keine Rolle mehr. Dafür ist im selben Zeitraum die Anzahl der unabhängigen Finanzberater von 25.000 auf 45.000 gestiegen. Aber auch hier ist in den letzten Jahren ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen. RDR wird nach Meinung vieler Experten auch die Anzahl unabhängiger Berater schrumpfen lassen: Die britische Finanzaufsicht FSA geht davon aus, dass von den derzeit rund 37.000 unabhängigen Finanzberatern nach Implementierung von RDR nur noch etwa 30.000 übrig bleiben werden.

„Die Entwicklungen im britischen Maklermarkt sind auch für deutsche Vermittler von großer Bedeutung“, sagt Sven Enger. Zwar habe der Ausschuss für Wirtschaft und Währung des EU-Parlaments Ende September 2012 einen Entwurf für die neue Versicherungsvermittlerrichtlinie verabschiedet, ohne darin ein Provisionsabgabeverbot zu fordern. Der Druck werde aber in den kommenden Jahren auf europäischer Ebene weiter zunehmen – nicht zuletzt weil in anderen Ländern wie den Niederlanden, Norwegen, Finnland, Dänemark und Schweden Provisionen ebenfalls der Vergangenheit angehören und hohe Qualifikationsstandards für Makler verpflichtend sind. „Es ist nur eine Frage der Zeit, bis auch in Deutschland der Versicherungs- und Maklermarkt stärker reguliert werden. Vermittler sollten nicht abwarten, sondern sich bereits jetzt auf die anstehenden Veränderungen aktiv vorbereiten und sich professioneller aufstellen. Nur so werden die neuen regulatorischen Anforderungen zu bewältigen sein. Die Entwicklung in Großbritannien zeigt, dass Versicherern dabei eine entscheidende Rolle zukommt. Sie sind nicht mehr reiner Produktlieferant, sondern Berater der Makler, die sie auf ihrem Weg zu mehr Professionalität umfassend unterstützen. Diese Richtung werden wir künftig auch in Deutschland stärker einschlagen und das Beratungsangebot für unsere Vertriebspartner deutlich ausweiten. Einen besonderen Schwerpunkt werden wir auf die betriebswirtschaftliche Beratung der Vermittler legen. Für den künftigen Erfolg der Maklerhäuser ist eine betriebswirtschaftlich effiziente Unternehmensführung unerlässlich. Aufgrund unserer Erfahrungen aus Großbritannien können wir unseren Vermittlern in diesem Bereich weitreichende Unterstützung anbieten“, sagt Standard Life Deutschland CEO Sven Enger.

Kontakt:

Oliver Höflich

- Unternehmenskommunikation -

Telefon: 069 / 66572 - 1010

E-Mail: oliver.hoeflich@standardlife.de

Über die Standard Life

Standard Life – 1825 gegründet, mit Sitz in Edinburgh – ist einer der größten Anbieter von Finanzdienstleistungen in Großbritannien. Das Unternehmen zählt mit ungefähr 6 Millionen Kunden zu den größten Versicherern der Welt. Dabei trägt Standard Life die Verantwortung für mehr als 250 Milliarden Euro an Vermögenswerten. Zum Standard-Life-Konzern gehört neben der Versicherungssparte auch das eigene Investmenthaus Standard Life Investments. Mit Niederlassungen, Joint Ventures oder Tochtergesellschaften in Kanada, Irland, Deutschland, Österreich, Hongkong, Indien und China ist Standard Life weltweit präsent. In der 1996 gegründeten deutschen Niederlassung werden in Frankfurt aktuell von 380 Mitarbeitern mehr als 500.000 Kunden betreut. Die laufenden Beiträge liegen bei ca. 906 Millionen Euro (Stand: 30.06.2012).

Standard Life