

# Push-Produkt Versicherung

Politik und Versicherer halten die Regelungen der IMD 2 in vielen Punkten für überzogen

Die neue EU-Vermittlerrichtlinie schießt aus der Sicht der deutschen Versicherungswirtschaft weit über das Ziel hinaus. Die „IMD 2“, wie die Richtlinie im Brüsseler Verwaltungsjargon heißt, ist doppelt so umfangreich wie die Vorgängerversion aus dem Jahr 2002. In ihrer Kritik bekommen die Versicherer Unterstützung von der Bundesregierung. Entsprechend hoch ist der Verhandlungsbedarf in Brüssel, sagte Thomas Ernst während eines Fachgesprächs in Berlin.

Er ist Regierungsdirektor im Bundesministerium für Wirtschaft und Technologie (BMWi), das in dieser Frage federführend ist. Ernst rechnet damit, dass die Umsetzung Jahre dauern werde. Dabei ließen sich aus seiner Sicht viele der Ziele, die die neue Richtlinie verfolgt, auch gut mit der alten erreichen. Man müsse vor allem aufpassen, dass es für die 255 000 eingetragenen Vermittler nicht zu weiteren unverantwortlichen bürokratischen Lasten komme.

## Verdienst-Basis der Vermittler in großer Gefahr

Die Liste der Kritikpunkte des BMWi ist lang. Höherer Aufwand kommt auf alle Fälle auf den Annexvertrieb zu, also etwa auf die 10 000 Reisebüros, die unter Umständen Reiserücktrittskosten-Versicherungen anbieten, und auf viele Autohäuser. Sie sollen künftig unter die Richtlinie fallen, ebenso wie der Direktvertrieb. Zwar werden nicht die gleichen Anforderungen wie an Makler und Mehrfachagenten gestellt, aber die vollen Informations- und Dokumentationspflichten würden anfallen.

Eine Registrierung hingegen ist beim Annexvertrieb nicht vorgesehen. Bedenklich findet Ernst, dass auch die Schadensregulierung aufgenommen werden soll. „Was hat das mit Vermittlung zu tun? Werden am Ende auch die Handwerker, die im Auftrag der Versicherer Schäden reparieren, unter die Richtlinie fallen“, merkte er an. Problematisch aus Sicht des Ministeriums: Sofort nach Inkrafttreten der Richtlinie ist die Offenlegung der Vergütungen beim Verkauf von Lebensversicherungen geplant, das gilt auch für die Boni von Angestellten.

Nach einer Übergangsregelung von fünf Jahren gilt diese Pflicht für alle Sparten. Unabhängige Vermittler fondsgebundener Lebensversicherungen und anderer Fondsprodukte sind dann verpflichtet, ohne Provision



„Lebensversicherungen verkaufen sich nicht von allein.“ **Volker Seidel**, Finanz- und Lebensversicherungs-Vorstand der Generali.

Foto: Generali

zu arbeiten. „Wie sollen die Makler in dieses System passen?“, fragte Ernst und fordert hier Nachbesserung. Für Volker Seidel, Vorstand der Generali, geht die gesamte Diskussion um Abschlusskosten und Provisionsverkauf am Ziel vorbei: „Lebensversicherungen verkaufen sich nun mal nicht von allein. Wenn es das Provisionssystem nicht gäbe, könnten wir nicht jährlich 80 Mio. Euro an unsere Kunden auszahlen.“

Man müsse auch die Arbeit von Vermittlern einrechnen, die nicht zu einem Vertragsabschluss führt, argumentiert Seidel. Provisionen sollten für die Vermittler auskömmlich sein. Makler bekommen nach seinen Berechnungen derzeit für Lebensversicherungen zwischen 35 und 59 Promille der Beitragssumme – deutlich mehr als die Ausschließlichkeit. „Aber bedeutet das, dass künftig nur noch mit der Ausschließlichkeit zusammengearbeitet wird“, fragte er.

## Vermittler müssen Kunden zu ihrem Glück zwingen

Thomas Köhne vom Institut für Versicherungswissenschaften der Hochschule für Wirtschaft und Recht in Berlin wandte sich gegen die Annahme von Verbraucherschützern, dass Provisionen verbraucherfeindlich sind. Die meisten Vermittler seien keine Großverdiener und würden nicht das Produkt mit der höchsten Marge verkaufen, sagte der Professor und verwies auf eine BVK-Studie. „Die Provision ist der Preis dafür, dass Vermittler ihre Kunden – im besten Sinne – zu ihrem Glück zwingen, vor allem bei der Altersvorsorge“, fasst er zusammen. Ein Provisionsverbot führe zwangsläufig dazu, dass viele Verbraucher weniger Versicherungsschutz haben. Das könne nicht im Interesse der Politik sein, im Gegenteil: Die private Altersvorsorge müsse unterstützt werden. Einen kritischen Seitenhieb teilte er in Richtung der Richter des Bundesverfassungsgerichts und des Bundes-

gerichtshofs aus. Deren Urteile zur Lebensversicherung belohne Kunden, die ihren Vertrag nach kurzer Zeit kündigen – zulasten derjenigen, die fleißig sparen und bis zum Schluss durchhalten.

Köhne teilt die Befürchtung, dass die Richtlinie mit Themen überfrachtet werde, die darin nichts zu suchen haben. Dazu zählt die Rückversicherung. „Wen muss man vor der Rückversicherung schützen“, fragte er. Die Pflicht für Vermittler, wirtschaftliche Vorteile jeglicher Art offenzulegen, geht aus seiner Sicht ebenfalls zu weit. Das würde darauf hinauslaufen, dass man jede Tasse Kaffee, die man von einem Versicherer angeboten bekommt, auführen müsse. Einige der wichtigsten Basisannahmen der Kommission, die zu der neuen Richtlinie geführt haben, zog er ernsthaft in Zweifel.

## Nur zehn Prozent der Kunden interessieren sich dafür

Beispiel Verbraucherinformation: Brüssel geht davon aus, dass Kunden möglichst viele Informationen benötigen. Für die allermeisten trifft diese Annahme allerdings nicht zu. Nur etwa zehn Prozent der Verbraucher interessieren sich für Versicherungen. Die Forderung nach Aufdeckung von Vertriebskosten und Verdiensten des Vermittlers gehe weitgehend ins Leere. Normale Kunden vergleichen so gut wie gar nicht, sagte der Wissenschaftler, nicht einmal Produkte, geschweige denn Anbieter, Vermittler oder Vertriebswege. Eine Kombination von Provisionsoffenlegung und Provisionsabgabeverbot sei für unabhängige Vermittler sinnlos. „Sie müssen offenlegen, dürfen aber nicht verhandeln“, bemängelte er.

Die neuen Informationspflichten und Wohlverhaltensregeln hält Köhne für weit überzogen. Demnach müsste jede Marketingmitteilung nach dem Prinzip der Redlichkeit gestaltet werden. Versicherungsunternehmen seien aber Unternehmer, keine Verbraucherschützer. Die Vergütungsart anzugeben, sei aus seiner Sicht in Ordnung, Vergütungshöhe, Struktur und Höhe von Boni hält er dagegen für falsch. Sehr kritisch beurteilt er auch die Forderung, freie Vermittler von Fondsprodukten von der Provision auszuschließen, während Ausschließlichkeitsvermittler davon nicht betroffen sind. „Das ist eine eindeutige Benachteiligung von Maklern“, betonte er. Im Endeffekt könnte das Makler in die Abhängigkeit treiben. epo