



Institut für Versicherungswissenschaft  
an der Universität zu Köln

Abteilung A: Versicherungswirtschaft

**Vergütung in der Versicherungsvermittlung und  
Auswirkungen der Regulierung in Europa**

-

**Symposium 14.11.2014**

Prof. Dr. Matthias Beenken  
Prof. Dr. Heinrich R. Schradin  
Prof. Dr. Sabine Wende

Mitteilungen

1/2014

## **Inhaltsverzeichnis**

1. Einleitung.....	3
2. Wissenschaftliche Einführung (Referent: Prof. Dr. Jörg Schiller, Universität Hohenheim).....	5
3. Die Entwicklung in den Niederlanden (Referent: Dr. Fred de Jong, Amsterdam Centre for Insurance Studies).....	7
4. Die Entwicklung im Vereinigten Königreich (Referent: Jim McFadyen, Business Development Manager, Standard Life Assurance Ltd.).....	8
5. Die Entwicklung in verschiedenen Ländermärkten (Referent: Michael Rentmeister, Vorsitzender des Vorstands, OVB Holding AG) .....	10
6. Diskussion der Vergütungsentwicklung .....	11
7. Schlussbemerkungen und Ausblick.....	13

## 1. Einleitung

Die Vergütungen für Versicherungsvermittler weisen europaweit einige Gemeinsamkeiten auf. Marktüblich sind Provisionen, die im Maklerbereich als Courtagen bezeichnet werden. Ihre Merkmale sind, dass sie erfolgsabhängig sind, vom Umsatz abgeleitet und vom Produktgeber (Versicherungsunternehmen) geschuldet werden. Das Provisionssystem hat denkbare Vorteile, wenn ein Markt neu erschlossen werden soll, weil es als variable Vergütungskomponente unmittelbar am Vertriebs Erfolg anknüpft und daher starke Anreize setzt, Kunden ohne Versicherungsschutz zu identifizieren, zu beraten und ihnen Versicherungsschutz zu vermitteln.

Aber das Provisionssystem hat auch potenziell große Nachteile, was die Berücksichtigung von Kundeninteressen angeht. *Erfolgsabhängige Vergütungen* bieten den Anreiz, auch dann Versicherungsprodukte anzubieten, wenn der Kunde sie möglicherweise nicht benötigt. *Umsatzbezogene Vergütungen* können den Vermittler motivieren, möglichst hohe Abschlusssummen zu erreichen, was ebenfalls den Bedarf des Kunden übersteigen kann. Die *Vergütungsschuldnerschaft* der Produkthanbieter bietet Versicherungsvermittlern den Anreiz, sich an deren Interessen beispielsweise hinsichtlich der Versicherer- und der Produktauswahl auszurichten.

Diese potenziellen Vor- und Nachteile des Provisionssystems sind hinlänglich bekannt und auch in der wirtschafts- und der rechtswissenschaftlichen Literatur diskutiert worden. Bereits bei der 1994 erfolgten Deregulierung des Versicherungsmarktes wurde diskutiert, dass die ohnehin bereits großen Informationsasymmetrien zu Lasten der Kunden weiter anwachsen, wenn die Versicherungsangebote wettbewerbsbedingt weiter ausdifferenziert werden. Europäische wie nationale Regulierer versuchen dem seit vielen Jahren durch eine Verbesserung der Information der Kunden gegenzusteuern. Dabei machen sie allerdings die ernüchternde Erfahrung, dass mehr Information nicht gleich mehr Informiertheit bedeutet, sondern oft genug das Gegenteil bewirken, indem sich die Kunden einer empfundenen Informationsüberflutung verstärkt verweigern.

Weiter ist in der wissenschaftlichen Literatur wie auch in der Praxis wiederholt diskutiert worden, dass die Rolle des Intermediärs angesichts wachsender Informationsasymmetrien an Bedeutung gewinnt. Insbesondere dem Makler wird dabei idealtypisch die Funktion zugewiesen, die Effizienz des Versicherungsmarktes durch Abbau

von Informationsasymmetrien zu steigern. Europaweit ist ein Ansteigen der Marktbedeutung der Makler und gleichzeitig ein Rückgang der Marktanteile von angestellten wie selbstständigen Vertriebsorganisationen der Versicherer zu beobachten. Dieser Prozess vollzieht sich aber in vielen Ländern sehr viel langsamer, als es noch in den 1990er Jahren erwartet wurde. Es sind sogar Gegenbewegungen zu beobachten, die eine subtile Rückführung von Versicherungsmaklern in eine mehr oder weniger enge Bindung an bestimmte Produkthanbieter vorsieht, wobei unter dem Einfluss der Produkthanbieter stehende Integratoren wie die Maklerpools eine entscheidende Rolle spielen. Weiterhin wächst erkennbar die Bedeutung von Großvertrieben, die eine Komplexitätsreduktion in der Beratung sowie der Versicherer- und Produktauswahl herbeiführen und damit Versicherungsmärkte erkennbar beeinflussen. Die idealtypische Beschränkung auf die Rolle des Intermediärs wird damit verlassen und das Marktangebot aktiv gesteuert.

Die Finanzkrise hat die Diskussion über die Funktionsfähigkeit von Vermittlungsmärkten und die Wirkungsweise von Anreiz- und Vergütungssystemen neu angefacht. Dabei lässt sich europaweit keine einheitliche Vorgehensweise in den Regulierungsbemühungen beobachten. Einige Ländermärkte weisen eine besonders scharfe Finanzmarktregulierung auf, die die Wettbewerbssituation auf den betroffenen Märkten unmittelbar verändert hat. Betriebswirtschaftliche Zwänge führen dabei zu deutlichen Veränderungen in der Vermittlerstruktur. Andere Ländermärkte weisen kaum eine nennenswerte Regulierung auf. Häufig sind dafür unterschiedliche Entwicklungsstände der Versicherungsmärkte, national unterschiedliche Auffassungen von Verbraucherschutz und von der Wertschätzung wettbewerblich organisierter Märkte sowie Kundengewohnheiten und Traditionen verantwortlich.

Soweit bekannt, gibt es bisher kaum verfügbare Studien und Daten, die die Funktionsweise europäischer Versicherungs- und Versicherungsvermittlungsmärkte vergleichen helfen. Das führt offenbar dazu, dass Regulierungsansätze weniger auf Basis empirischer Erkenntnisse über Notwendigkeiten und Wirkungsweisen von Eingriffen als vielmehr von politischen Kompromissen widerstrebender Interessen verschiedener Marktparteien geprägt sind. Teilweise drängt sich der Eindruck auf, dass dabei eher weltanschauliche oder dem Zeitgeist geschuldete als faktenbasierte Meinungen überwiegen.

Das im Herbst 2014 am IVK durchgeführte Symposium diente dazu, einige Schlaglichter auf den Stand der Regulierung, deren Beweggründe, Zielsetzungen und Wirkungen in verschiedenen Ländermärkten zu werfen. Im Fokus standen dabei Ländermärkte, die einer erheblich weiter fortgeschrittenen Regulierung unterliegen als Deutschland. Ziel war es, zu verstehen, warum in diesen Ländern mit Mitteln wie Berufszugangsbarrieren, Berufsausübungsregeln, Beschneidungen der Vertragsfreiheit im Bereich der Anreiz- und Vergütungssysteme Märkte verändert werden, und ob dies ein Vorbild für Deutschland sein kann.

Nachfolgend werden wesentliche Thesen der Referenten zusammenfassend wiedergegeben.

## **2. Wissenschaftliche Einführung (Referent: Prof. Dr. Jörg Schiller, Universität Hohenheim)**

Der deutsche Versicherungs- und Versicherungsvermittlungsmarkt ist nicht effizient organisiert. Kennzeichnend ist für diesen Markt, dass sich Versicherungsprodukte nicht von selbst verkaufen, sondern in erheblichem Maß der Vermittlung bedürfen. Das lässt sich aus dem auch im Vergleich zu anderen Ländermärkten geringen Anteil der Direktversicherung ableiten.

Optimal wäre, die erheblichen Informationsasymmetrien durch Versicherungsmakler oder Versicherungsberater zu überwinden und dadurch Kunden den vollen Zugang zum sehr differenzierten Marktangebot zu verschaffen und wettbewerblichen Einfluss geltend zu machen. Tatsächlich sind Versicherungsmakler und Versicherungsberater bisher ausweislich der Zahlen des Vermittlerregisters in der Unterzahl gegenüber den an ein oder mehrere Versicherungsunternehmen gebundenen Versicherungsvertretern.

Unter diesen Umständen ist zu diskutieren, ob das Modell der wettbewerblichen Produktdifferenzierung und anschließenden Erschließung des Angebots durch unabhängige Intermediäre als gescheitert anzusehen ist. Eine Alternative dazu wäre die Rückkehr zu standardisierten Versicherungsprodukten mit geringem Beratungsaufwand, wie dies vor der Deregulierung üblich war.

Anreiz- und Vergütungssysteme dienen der Verhaltenssteuerung der Intermediäre. Insofern liegt es auf der Hand, dass Provisionen das Verhalten der Intermediäre be-

einflussen. Hierbei sollten jedoch gebundene Versicherungsvermittler außer Acht gelassen werden, weil dem durchschnittlich informierten Kunden durchaus klar sein sollte, dass diese keine freie Produktauswahl anbieten können. Es ist insbesondere nicht einzusehen, warum der Kunde einen gebundenen Vermittler direkt bezahlen soll. „Dagegen führt eine Vergütung unabhängiger Intermediäre durch den Versicherer zu einem Interessenkonflikt, der die Marktfunktion des Intermediärs und damit die Effizienz des Marktes beeinträchtigt.“

Aber auch Marktstrukturen behindern eine der ökonomischen Theorie folgende Marktentwicklung. Hier ist beispielsweise die Abkoppelung der Vergütung vom langfristigen Nutzen des Kunden in der Lebensversicherung zu nennen. Deshalb sind Versuche, die inzwischen eingeführte gesetzliche Stornohaftung zu umgehen, abzulehnen.

Auch das Provisionsabgabeverbot behindert die Weiterentwicklung des Marktes. Es unterbindet die freie Vergütungsgestaltung in der Verhandlung zwischen Kunde und Intermediär. Hier wären Maßnahmen wie entweder die Abschaffung des Provisionsabgabeverbots oder der Zwang zur Bereitstellung eines Angebots an Nettotarifen durch Versicherungsunternehmen ökonomisch sinnvoll.

Ein Regulierungsbedarf ergibt sich erst dann, wenn das Provisionssystem für Kunden zu einer suboptimalen Risikoanalyse und verzerrten Produktempfehlungen führt. Der derzeit bevorzugte Ansatz der Regulierer, die Transparenz zu erhöhen, läuft insofern ins Leere, denn Transparenz um der Transparenz willen ist keine Lösung. Mehr Transparenz der Versicherungsprodukte und der Kostengestaltung würde nur im Sinne der Theorie rational handelnden Kunden einen Nutzen bringen, nicht jedoch den empirisch vorherrschenden, begrenzt rationalen Kunden.

Ein Provisionsverbot ist ebenfalls als Regulierungsmaßnahme abzulehnen. Es führt nicht zu einer Wohlfahrtssteigerung, weil die begrenzt rationalen Kunden in einem Honorarsystem weniger Beratung nachfragen und damit unterversorgt werden. Auch ist es eine Illusion zu glauben, dass durch ein Honorarsystem Falschberatungsanreize verschwinden.

Stattdessen erscheinen vor allem eine weitere Verschärfung der Haftung der Intermediäre für ihre Beratung, eine wirksame Überwachung der Intermediäre und eine höhere Beteiligung am Risiko der vorzeitigen Stornierung abgeschlossener Versicherungsverträge geeignet, eine Verhaltenssteuerung in die gewünschte Richtung zu

bewirken und damit Anreize der Falschberatung zu reduzieren. Vergütungssysteme sollten im freien Wettbewerb zueinander stehen.

### **3. Die Entwicklung in den Niederlanden (Referent: Dr. Fred de Jong, Amsterdam Centre for Insurance Studies)**

In den Niederlanden wurde 2006 die Pflicht zur Gewerbeerlaubnis und 2013 ein Provisionsverbot für komplexe Versicherungsprodukte eingeführt, mit dem nun knapp zwei Jahre Erfahrung vorliegen. Makler müssen seitdem Honorare berechnen, allerdings nicht für Sach- und Krankenversicherungen. Zudem wurde 2014 die Aus- und Weiterbildungspflicht verschärft.

Die Zahl der Makler ist zurückgegangen. 2005 gab es rund 22.000 Vermittler, 2010 noch 9.000. Seit Einführung des Provisionsverbots ist nochmals ein allerdings vergleichsweise geringer Rückgang auf 7.775 zu verzeichnen. Dabei handelt es sich zu 90 bis 95 Prozent um sehr kleine Maklerbüros mit ein bis zwei Angestellten. Der Rückgang ist aber keineswegs ganz oder überwiegend auf das Provisionsverbot zurückzuführen. Viel größeren Einfluss hatten wohl die Einführung der Markteintrittsbarrieren wie die Erlaubnispflicht infolge der Umsetzung der Vermittlerrichtlinie IMD1, höhere laufende Kosten, die Internetkonkurrenz oder auch die Finanzkrise, die zu Einkommensverlusten geführt haben. Eine Messung der Stärke dieser Einflussfaktoren gibt es jedoch nicht.

Ausgangspunkt der Regulierung war ein Marktversagen, das an einer allerdings nicht quantitativ gemessenen, zu geringen Beratungsqualität festgemacht wurde. Die Regulierung folgt der Annahme, dass der Beratungsprozess entscheidend ist für die Beratungsqualität, deshalb steht dieser im Fokus. Als Anforderungen der Regulierung wurden Kosteneffizienz, Nutzen, Sicherheit und Verständlichkeit definiert.

Ob diese Ziele erreicht wurden, ist nur schwer zu messen. Zu beobachten ist, dass die Beratung flexibler geworden ist. So hat beispielsweise die Fernberatung per Webcam oder auch Selbstberatung im Internet zugenommen. Außerdem ist die Beratung erheblich günstiger geworden, die Kosten für den Kunden sind um rund 50 Prozent gesunken. Eine typische Beratung kostet nur noch rund 1.500 Euro gegenüber früher 3.000 bis 4.000 Euro. Der gesamtgesellschaftliche Nutzen wird auf 400 Millionen Euro eingeschätzt. Als Honorarformen haben sich Zeithonorare mit Stun-

densätzen zwischen 75 und 175 Euro, Fixhonorare, Servicegebühren sowie Mischmodelle etabliert. Nach wie vor dominiert aber die Provision aufgrund des nur teilweisen Provisionsverbots.

Allerdings haben die Niederländer die Erfahrung gemacht, dass die Zahlungsbereitschaft für Honorare geringer als erwartet ist. Dass in den Nichtlebensparten weiterhin Provisionen möglich sind, wird als Schiefelage empfunden. Hier sei kein wirklich unabhängiger Rat am Markt erhältlich. Zugenommen hat auch die provisionsgestützte Beratung durch Banken. Eine negative Auswirkung der Marktveränderung auf die Vorsorge der Bevölkerung ist bisher nicht festzustellen.

Aus niederländischer Sicht ist das dort favorisierte Modell der Marktregulierung nicht ohne weiteres auf andere Märkte übertragbar. „Don't make the mistake to see the Netherlands as the promised land“, so de Jog. Insbesondere sind die jeweiligen Ausgangsbedingungen des Marktes und seine spezifischen Probleme zu beachten.

#### **4. Die Entwicklung im Vereinigten Königreich (Referent: Jim McFadyen, Business Development Manager, Standard Life Assurance Ltd.)**

UK hat bereits seit 1999 mit einer Vielzahl von Regulierungen des Vermittlungsmarktes Erfahrungen gesammelt. Mit dem Financial Services Act wurde 1988 das soft disclosure, also die Offenlegung der Vermittlervergütung auf Nachfrage des Kunden eingeführt. 1995 folgte mit dem hard disclosure die ungefragte Offenlegung. 2001 wurden die Riesterrenten ähnlichen Stakeholder Pensions eingeführt, die eine Beschränkung der Kosten und insbesondere auch der Courtage vorsah. 2005 wurden die Mehrfachagenten eingeführt und damit eine Depolarisierung erreicht, um ein Angebot zwischen der unabhängigen und der an ein Unternehmen gebundenen Beratung zu schaffen. Zudem wurde mit dem Menu ein Informationsblatt für Kunden geschaffen. 2008 folgte die Verhaltensregel „Treating Customers Fairly (TCF)“ und 2009 der Detail Distribution Review (RDR), der weitere Verbesserungspotenziale sowohl im Bereich der Vergütung wie beispielsweise eine Verpflichtung zum laufenden Service im Fall der Erhebung von Servicegebühren oder höheren Anforderungen an die Mindestqualifikation und an die Weiterbildung aufzeigte. 2013 wurde ein Provisionsverbot für Anlageprodukte eingeführt. Die nächsten Regulierungsschritte vor



allem betreffend Vergleichsportale und der Eigenkapitalausstattung von Vermittlern stehen bereits fest.

Ausgangspunkt in UK waren verschiedene große Skandale. Diese betrafen die drei Bereiche Kapitallebensversicherungen (5 Mrd. GBP Schaden), Pensionen (12 Mrd. GBP Schaden) und Restschuldversicherungen (22 Mrd. GBP Schaden), insgesamt mindestens 39 Mrd. GBP an Schadenersatzforderungen.

Die Folgen der Marktregulierung sind vor allem für Vermittler erheblich. Die Vermittlerzahlen sind von 187.000 im Jahr 1987 über 38.317 in 2011 auf aktuell 31.220 zurückgegangen. Darunter sind registrierte natürliche Personen zu verstehen. Diese sind in IFA-Firmen organisiert, im Jahr 2013 waren es 5.295. Der Vermittlerbestand gilt als überaltert, es gibt kaum Nachwuchs. Daneben sind die Banken in der Kundenberatung mit aktuell 3.556 registrierten Beratern aktiv, 2011 waren es noch 8.658 Berater. Es entwickelte sich außerdem ein neuer Teilmarkt der Makler, die als „restricted IFA“ eine hochspezialisierte Beratung allerdings nur in Marktnischen anbieten, zu denen sie aber dem Anspruch eines IFA (Makler) entsprechend einen vollen Marktzugang besitzen.

Die Honorarvermittlung ist im Bereich Kapitalisierungsprodukte zwar zum Standard geworden. Aber der Markt hat Lösungen entwickelt, durch die Honorargestaltungen nicht verkaufshinderlich wirken, indem die Beratungsgebühren analog Provisionen durch das Versicherungsunternehmen oder die Kapitalanlagegesellschaft übernommen und vom Anlagebetrag abgezogen werden.

Es gibt verschiedene unintendierte Effekte. Einerseits sollen Vermittler ihre Kunden betreuen und müssen sich hierfür gegenüber der Finanzaufsicht verantworten. Andererseits vermeiden Makler gerade, langjährige Kundenverbindungen anzusprechen, um keine Schadenersatzansprüche aus nicht erwartungsgemäß verlaufenden Anlagen zu provozieren. Hier besteht Regelungsbedarf, was die Stornohaftung angeht.

Es wird geschätzt, dass nur noch 6,4 Millionen Personen oder rund 10 Prozent der britischen Bevölkerung Zugang zu einer qualifizierten Beratung erhalten. Kunden mit weniger als rund 150.000 bis 180.000 GBP Vermögen sind unter wirtschaftlichen Aspekten nicht mehr zu beraten, damit besteht eine erhebliche Beratungslücke. Aus Regulierungssicht gilt dies allerdings als unbedenklich, die Regulierung folgt dem Motto: „No advice is better than bad advice“.

Banken bauen verstärkt die Bereiche Wealth Management und Financial Planning als Beratungsangebote auf. Daneben schlägt ein weiter wachsender Marktanteil der Direktversicherung beziehungsweise von technologiegetriebenen Plattformmodellen für die Indirektvermittlung der Produkte Dritter (B2B2C) zu Buche.

Die Beratung selber ist allerdings keineswegs günstiger, sondern sogar teurer geworden. Es geht um einen Markt von rund 125 Mrd. GBP Assets under Management. Im Provisionsmodell waren 0,5 bis 1,0 Prozent des Anlagebetrags als Vergütung marktüblich. Im Honorarmodell werden typischerweise 3,0 Prozent für die Erstberatung und 1,0 Prozent für die laufende Betreuung verlangt.

Aus der Entwicklung des britischen Marktes kann man Folgendes lernen:

- Die Regulierung verstetigt sich, jeder Regulierungsschritt zieht neue Regulierungsbemühungen nach sich.
- Die Provisionsoffenlegung zeigt kaum einen erkennbaren Effekt auf die Provisionsätze. Deutlich wirksamer ist die Umstellung auf Gebührenmodelle durch Provisionsverbot.
- Es gibt Verbesserungen für die Kunden, aber nur für eine Auswahl der Kunden. Auch die Produkthanbieter haben durchaus von den Regulierungen profitiert.
- Gewinner sind diejenigen Vermittler und Anbieter, die sich auf die Veränderungen im Interesse ihrer Kunden einstellen. Deshalb sollten auch deutsche Anbieter nicht nur über Veränderungen nachdenken, sondern auch konkret in die Planung einsteigen.

Aus britischer Sicht wird erwartet, dass es auch im deutschen Markt langfristig zu einem Provisionsverbot kommen wird. Vorstufe wird ein verschärfter Druck auf die Provisionen sein, wie er sich aktuell aus dem Lebensversicherungsreformgesetz ergibt.

## **5. Die Entwicklung in verschiedenen Ländermärkten (Referent: Michael Rentmeister, Vorsitzender des Vorstands, OVB Holding AG)**

OVB ist ein in verschiedenen europäischen Märkten tätiger Vermittler von Finanzdienstleistungen und besitzt deshalb umfangreiche Erfahrung mit den teilweise sehr unterschiedlichen Regulierungsansätzen. Dies löst eine erhebliche Komplexität und Kosten aus, den jeweiligen nationalen Vorgaben gerecht zu werden. Hinzu kommen

erhebliche Unterschiede in den nationalen Sozialversicherungssystemen und in der Abgrenzung dem Bedarf und Marktangebot an privatem, ergänzendem Versicherungsschutz.

In einigen von OVB bearbeiteten Ländermärkten sind nur laufende Provisionen erlaubt. In anderen ist nur eine Teildiskontierung (Zillmerung) zulässig, in anderen die volle Diskontierung. Diese unterschiedlichen Vorgaben müssen jeweils beachtet und in den eigenen IT-Systemen abgebildet werden. Dagegen ist OVB bisher in keinem Ländermarkt aktiv, in dem Provisionsverbote gelten.

Von der Politik wird unterschätzt, dass insbesondere große und international tätige Finanzvertriebe existenziell auf eine gute Beratungsqualität angewiesen sind, weil die Compliancekosten existenzgefährdend sein können. Ein zentrales Instrument ist dabei die Beratungsdokumentation, die zur Haftungserleichterung eingesetzt und deshalb sehr aussagefähig und standardisiert gestaltet sein muss. Bei OVB werden seit 1995 Beratungsdokumentationen verpflichtend eingesetzt. Folge davon ist, dass es beispielsweise im Zeitraum 2012 bis 2014 in Deutschland ganze zwei gegen OVB gerichtete Beschwerden beim Versicherungsombudsmann gegeben hat.

Finanzvertriebe sind zudem darauf angewiesen, von den Produkthanbietern eine hinreichende Produktqualität geliefert zu erhalten. Insbesondere Versicherungsunternehmen sind gefordert, ihre Produkte besser zu erklären. So lässt sich beispielsweise die pauschale Aussage, dass Garantien den Kunden Geld kosten, in der empirischen Nachkalkulation durchaus nicht immer nachvollziehen.

## **6. Diskussion der Vergütungsentwicklung**

Teilnehmer:

- Prof. Karel van Hulle, International Center of Insurance Regulation an der J.W. Goethe-Universität Frankfurt/Main
- Ass. jur. Ulrich Zander, Vizepräsident, Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute, Schatzmeister, Bureau International des Producteurs d'Assurances et de Réassurances (BIPAR)
- Michael Rentmeister, Vorsitzender des Vorstands, OVB Holding AG
- Moderation: Prof. Dr. Matthias Beenken

Die bisherigen Aussagen und Erkenntnisse des Symposiums lassen sich hypothesenartig wie folgt zusammenfassen und kritisch diskutieren:

H1: Es gibt ein Marktversagen durch Fehlanreize im Versicherungs- und Finanzvertrieb.

H2: Die Vergütung ist für das Marktversagen nicht allein, aber doch maßgeblich verantwortlich.

H3: Provisionsoffenlegungen haben nur sehr beschränkten Nutzen.

H4: Provisionsverbote beseitigen Interessenkonflikte und fördern den Wettbewerb.

H5: Die Notwendigkeit von Kundengewinnung und Bedarfsweckung werden unterschätzt, vermeintlich muss der beratungsbereite Kunde nur „abgeholt“ werden.

H6: Versicherungs- und Anlageprodukte werden durch die Regulierung günstiger und bieten mehr Nutzen.

Aus Sicht der EU-Kommission, in der Karel van Hulle bis 2013 für die Versicherungsregulierung verantwortlich war, unterliegen Versicherungsvermittlungsmärkte einem grundlegenden Interessenkonflikt, wenn Vermittler vom Versicherer vergütet werden. Dieser Interessenkonflikt muss den Kunden durch eine Provisionsoffenlegung verdeutlicht werden, damit sie eine freie Entscheidung treffen können und der Markt effizienter wird. Die in Deutschland bereits praktizierte Offenlegung der einkalkulierten Kosten in der Lebens- und Krankenversicherung erfüllt diese Anforderung. Dennoch sind weitergehende Maßnahmen notwendig, um Missselling zu verhindern. Gleichzeitig aber ist auch eine Beratungslücke zu vermeiden, durch die breite Bevölkerungsschichten mit geringen Einkommen und Vermögen keinen Zugang zu qualifizierter Beratung erhalten. Provisions- und Honorarsysteme sollten im freien Wettbewerb zueinander stehen, beide haben ihre Berechtigung.

Aus Sicht des größten deutschen Vermittlerverbands BVK und der in BIPAR organisierten europäischen Vermittlerverbände wird in der Diskussion falsch eingeschätzt, welchen Motiven und Handlungsmaximen selbstständige Vermittler typischerweise folgen. Sie sind an dauerhafter Kundenzufriedenheit interessiert, weil dies eine nachhaltige Geschäftsentwicklung des Vermittlers sicherstellt. Vermittler unterliegen Reputationsrisiken, die sie typischerweise davon abhalten, Kunden kurzfristig erfolgsmotiviert falsch zu beraten. Die Provisionssysteme haben sich historisch be-

währt und fördern einen breiten Zugang der Bevölkerung zur Beratung. Provision weist solidarische Elemente auf, indem sie eine Quersubventionierung der Beratung von weniger vermögenden durch diejenige von vermögenden Kunden ermöglicht.

## **7. Schlussbemerkungen und Ausblick**

Das Symposium zur Vermittlervergütung in ausgewählten Mitgliedsländern Europas hatte die Darstellung und Erläuterung des Status Quo im Herbst 2014 zum Gegenstand. Von durchgängig zentraler Bedeutung für die Entwicklung in den betrachteten Ländern erwies sich die Hypothese, wonach die Qualität der Finanzdienstleistungsvermittlung und hier insbesondere die Beratungsqualität bei der Vermittlung von Versicherungsprodukten zur Altersvorsorge, durch die Form der Vermittlervergütung beeinflusst werde. Präziser: Die Beratungsqualität könne dadurch verbessert werden, wenn Provisionszahlungen

- dem Kunden gegenüber offen gelegt werden,
- nicht (überwiegend) am kurzfristigen Vermittlungserfolg anknüpfen und
- nicht vom Produktgeber, sondern vom Kunden selbst als Honorar entrichtet werden.

Weder die Erfahrungsberichte aus den nationalen Märkten noch in der Diskussion konnten diese Hypothesen jedoch empirisch belegt werden. Bei genauer Betrachtung zeigte sich vielmehr, dass es bereits an einem allgemein anerkannten Verständnis des Begriffes der Beratungsqualität mangelt. Die populär in der Öffentlichkeit geführte Diskussion um den Einfluss der Vermittlervergütung auf die Beratungsqualität bleibt damit ohne Fundament.

Des Weiteren wurde in der Diskussion der Experten darauf hingewiesen, dass aufgrund der unterschiedlichen Positionen des Europäischen Parlaments, der Kommission und des Ministerrats nicht davon auszugehen sei, dass in den gegenwärtig stattfindenden Trilog-Verhandlungen ein europaweit geltendes Provisionsverbot beschlossen werden wird. Vielmehr wird erwartet, dass den Nationalstaaten entsprechende Gestaltungsspielräume verbleiben werden. Aus Perspektive der Versicherungsvermittlung in Deutschland bedeutet dies, dass die Diskussion mit den politischen Parteien und den Fraktionen, vor allem aber die dort entwickelten Gesetzesini-

tiativen von entscheidender Bedeutung für die Zukunft der Versicherungsvermittlung sein werden.

Ausgangspunkt einer ernsthaften wissenschaftlichen Auseinandersetzung mit der Frage der Gestaltung der Vermittlervergütung muss daher sein, ein klar definiertes und zugleich messbares Verständnis darüber zu vereinbaren, was unter einer guten oder qualitativ hochwertigen Vermittlung und Beratung überhaupt zu verstehen ist. Nur so kann es gelingen, die Diskussion um den Einfluss von Vergütungssystemen auf die Vermittlungsqualität einer empirischen Untersuchung zugänglich zu machen und zu versachlichen.