

Neue Vergütungsmodelle für den Vertrieb - Auswirkungen für Vermittler und Versicherer

DKM 2014 Kongress LVRG

Dortmund, 30.10.2014

Prof. Dr. Matthias Beenken
Fachhochschule Dortmund

Überblick

- Der Versicherungsvertrieb in der Kritik
- Wirtschaftliche Situation der Vermittler
- Regulierungsansätze der IMD 2
- Honorarberatung
- Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme
- Wie viele Vermittler gibt es künftig noch?
- Konsequenzen für die Vermittler

Der Versicherungsvertrieb in der Kritik

VERSICHERUNGSVERTRETER DIE ERSTAUNLICHE KARRIERE DES MEHMET GÖKER

TRAILER



Der Versicherungsvertrieb in der Kritik



Stiftung Warentest
test.de

Suche

Tests + Themen Shop Abo Über uns

Sie sind hier: Startseite > Tests + Themen > **Versicherung + Vorsorge** > Meldungen

Startseite

Tests + Themen
Auto + Verkehr
Bauen + Finanzieren
Bild + Ton
Bildung + Soziales
Computer + Telefon
Essen + Trinken
Freizeit + Reise
Geldanlage + Banken
Gesundheit + Kosmetik
Haus + Garten
Kinder + Familie
Steuern + Recht
Umwelt + Energie

Versicherung + Vorsorge
Tests
Schnelltests

Meldungen
Specials
Infodokumente
Analysen
Rechner

Kosten von Lebensversicherungen Alle Karten aufdecken

Finanztest 07/2008

Für den Abschluss einer Lebens- oder Rentenversicherung zahlt der Kunde leicht ein paar Tausend Euro Kosten. Ab Juli 2008 erfährt er den Betrag genau.

Kosten von Lebensversicherungen

- Startseite Meldung
- Unser Rat

Speichern Sie den kompletten Inhalt:
Hefartikel als Download (PDF, 0,2 MB)

Eine Stunde Beratung und 4 000 Euro sind weg? Das kann nicht sein!
Doch, es kann. Will jemand 35 Jahre lang 200 Euro im Monat in eine Renten- oder Kapitallebensversicherung einzahlen, kostet ihn das Gespräch mit dem Vermittler und das Abwickeln des Vertrags leicht so viel.

„Eine Stunde Beratung und 4.000 Euro sind weg? Das kann nicht sein!“

(Finanztest 7/2008)

Der Versicherungsvertrieb in der Kritik



Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen

Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und
Verbraucherschutz

Marco Habschick, Dr. Jan Evers
unter Mitarbeit von Mirko Bendig und Sascha Behnk
Juristischer Teil: Prof. Dr. Ulrich Krüger

Hamburg, September 2008



„Durch diese belastete Ausgangskonstellation sind **Fehlleistungen eher die Regel als die Ausnahme** und auch empirisch zu belegen.

Zum Beispiel werden **50-80% aller Langfristanlagen mit Verlust vorzeitig abgebrochen** und die gesamten **Vermögensschäden** auf Grund mangelhafter Finanzberatung werden auf **jährlich 20-30 Mrd. EUR** geschätzt.“

(Habschick/Evers, Studie für das BMELV, 2008)

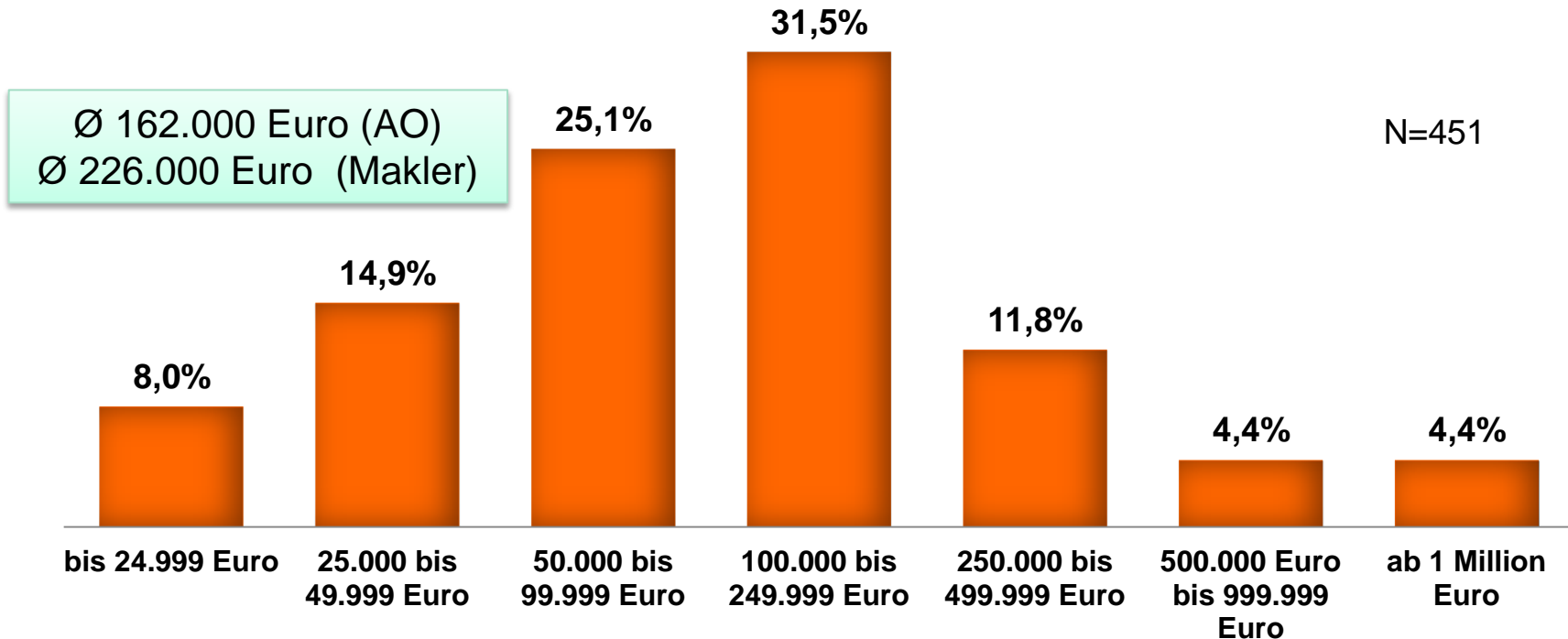
Der Versicherungsvertrieb in der Kritik



Wirtschaftliche Situation der Vermittler

- 48 Prozent mit Umsätzen unter 100.000 Euro

Umsatzverteilung der Versicherungsvermittler

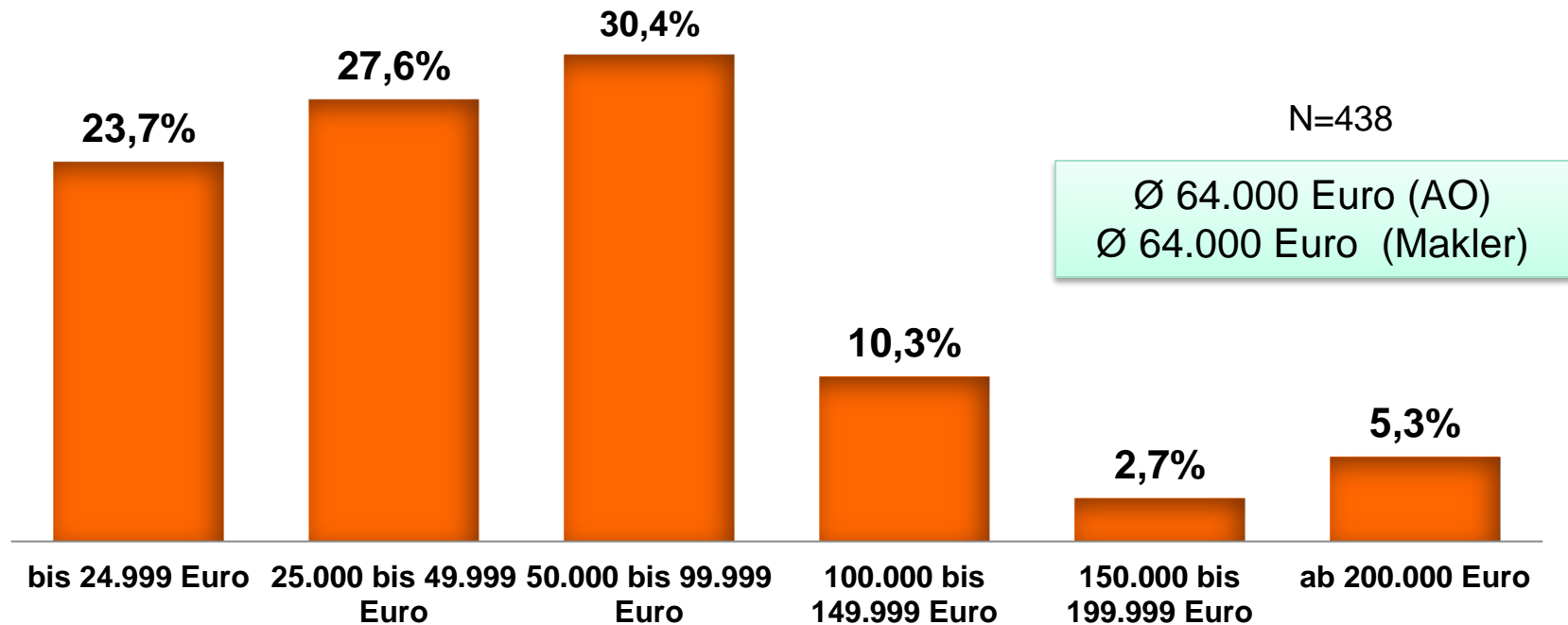


Beenken/Buttig, Weiterbildung als Erfolgsfaktor: „Vermittler-PISA“, 2012 Karlsruhe

Wirtschaftliche Situation der Vermittler

- 51 Prozent mit Gewinnen unter 50.000 Euro

Gewinnverteilung der Versicherungsvermittler

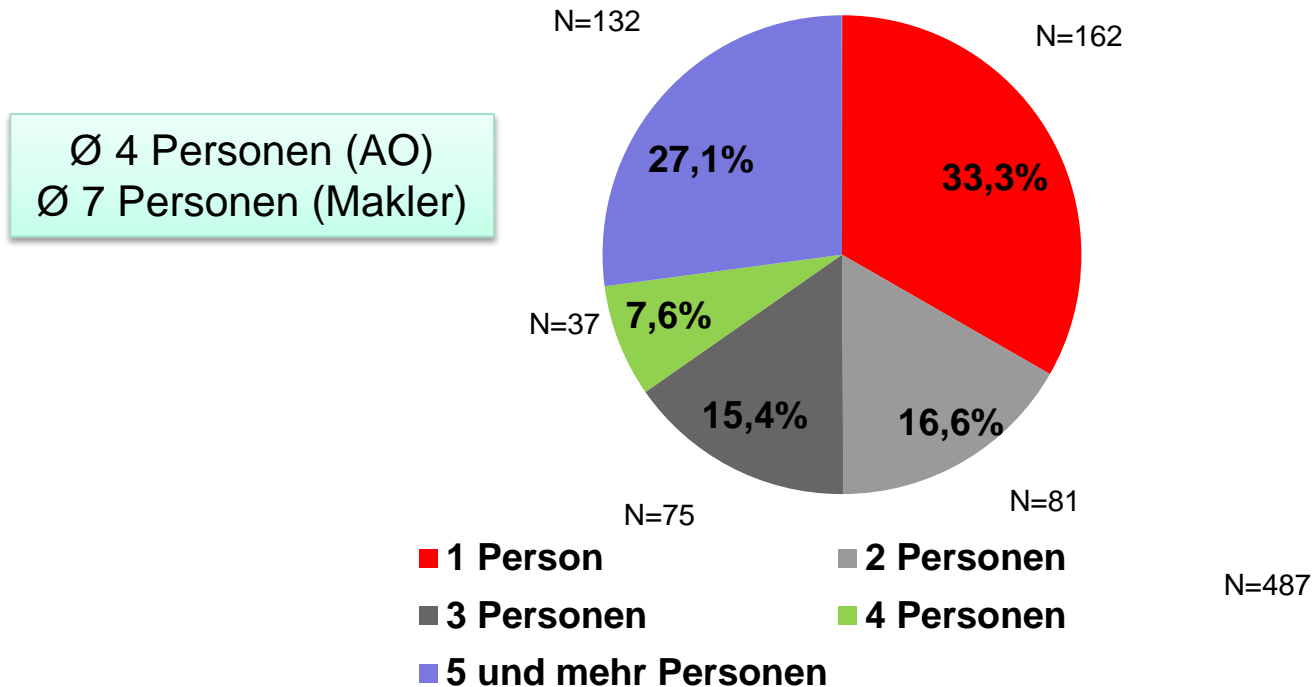


Beenken/Buttig, Weiterbildung als Erfolgsfaktor: „Vermittler-PISA“, 2012 Karlsruhe

Wirtschaftliche Situation der Vermittler

- Jeder Dritte hat keine (angestellten und selbstständigen) Mitarbeiter

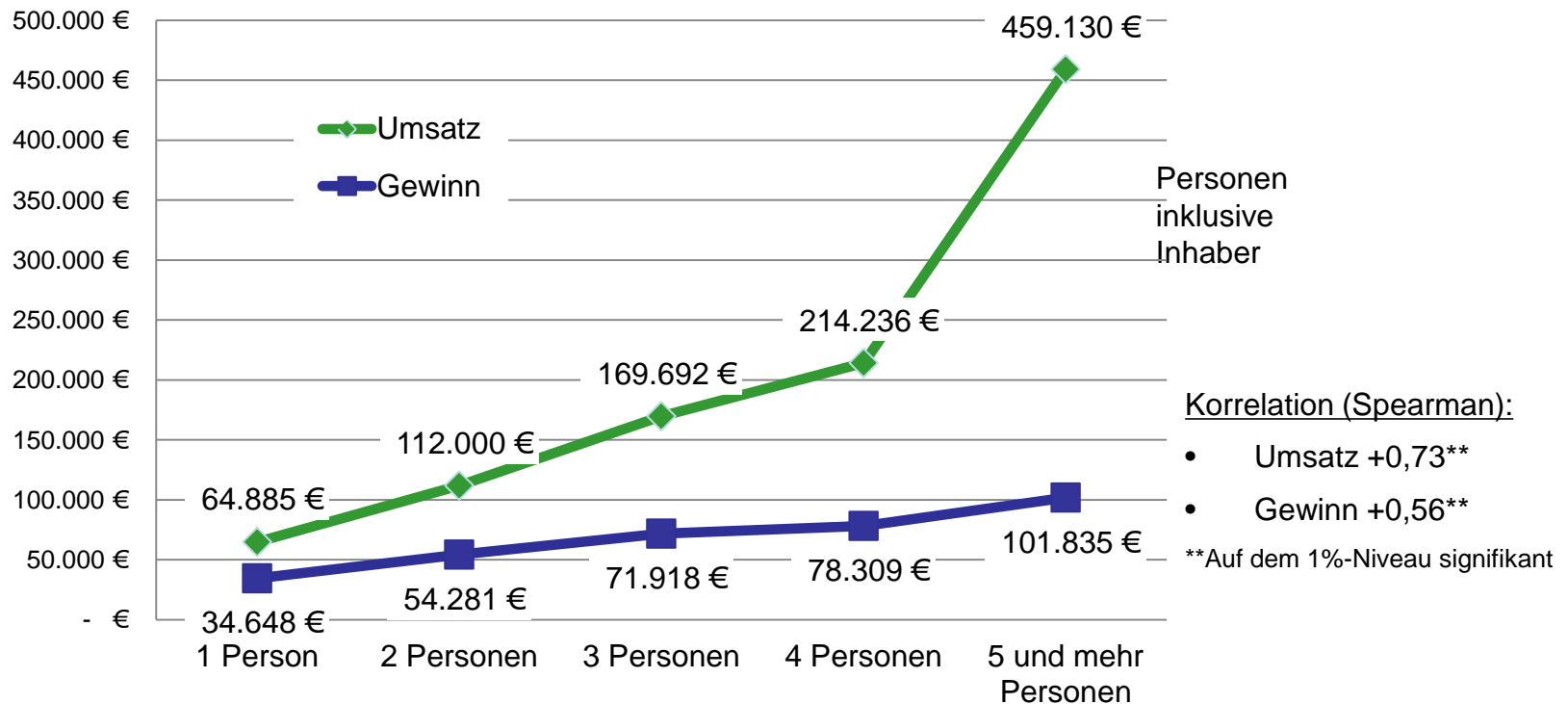
Verteilung des Personals im Vermittlerbetrieb
nach Klassen



Wirtschaftliche Situation der Vermittler

- Personal
 - Mitarbeiteranbau steigert nicht nur Umsatz, auch den Gewinn

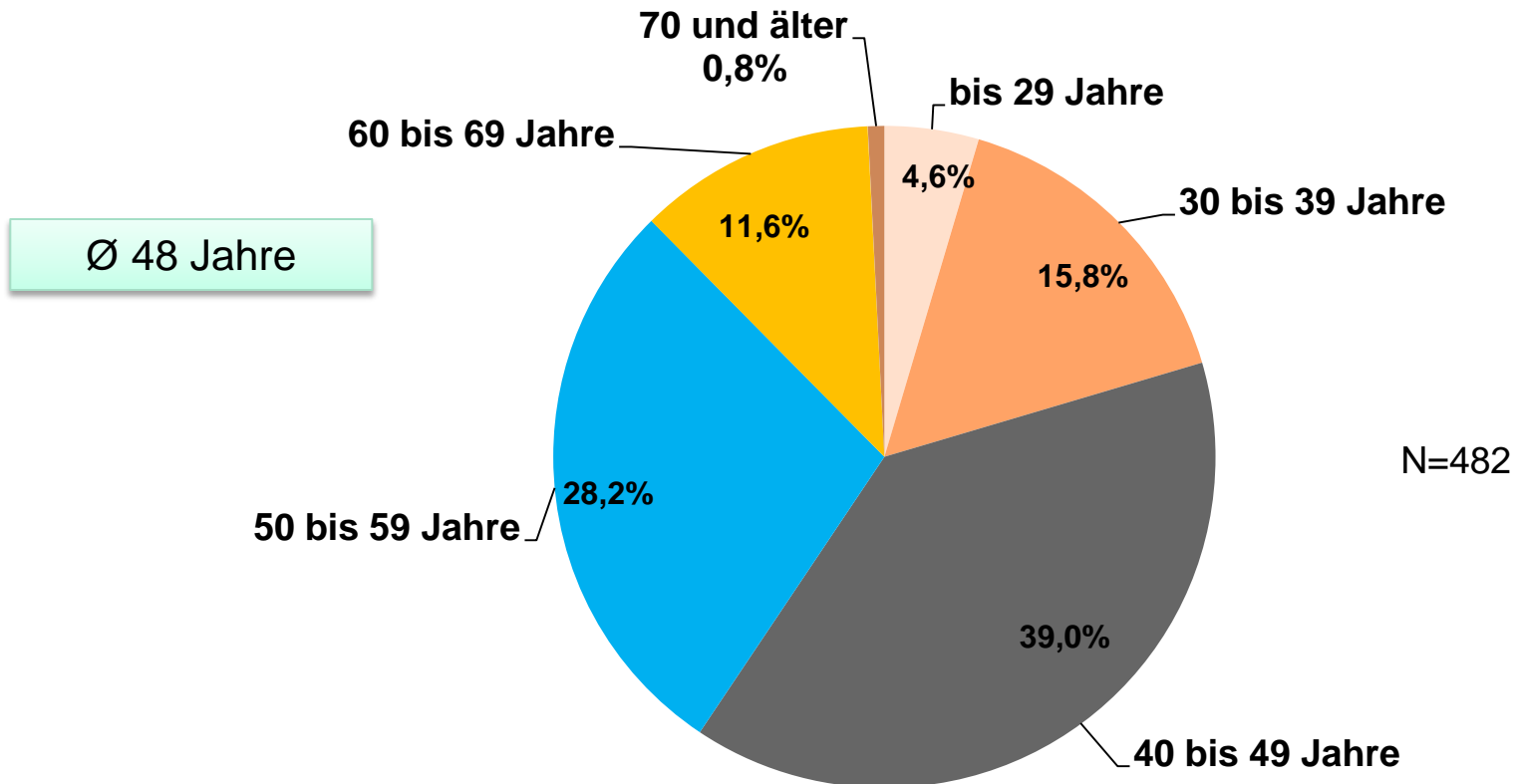
Umsatz und Gewinn nach Personenzahl



Wirtschaftliche Situation der Vermittler

- Schleichende Überalterung

Altersverteilung der Versicherungsvermittler

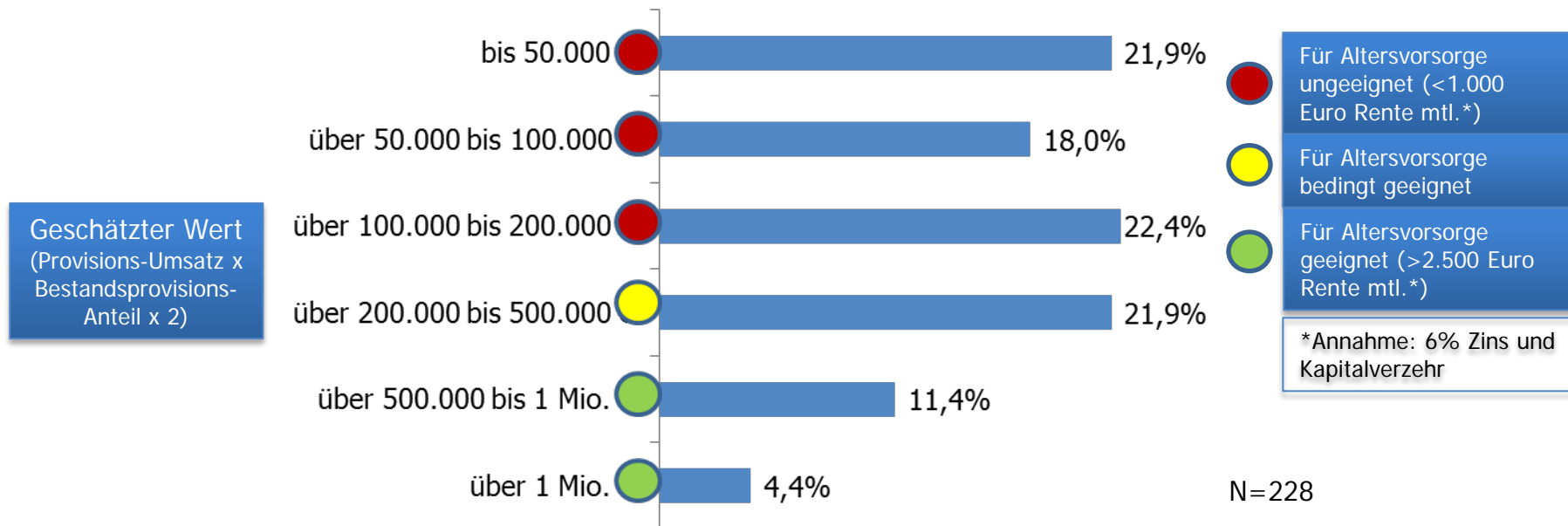


Beenken/Buttig, Weiterbildung als Erfolgsfaktor: „Vermittler-PISA“, 2012 Karlsruhe

Wirtschaftliche Situation der Vermittler

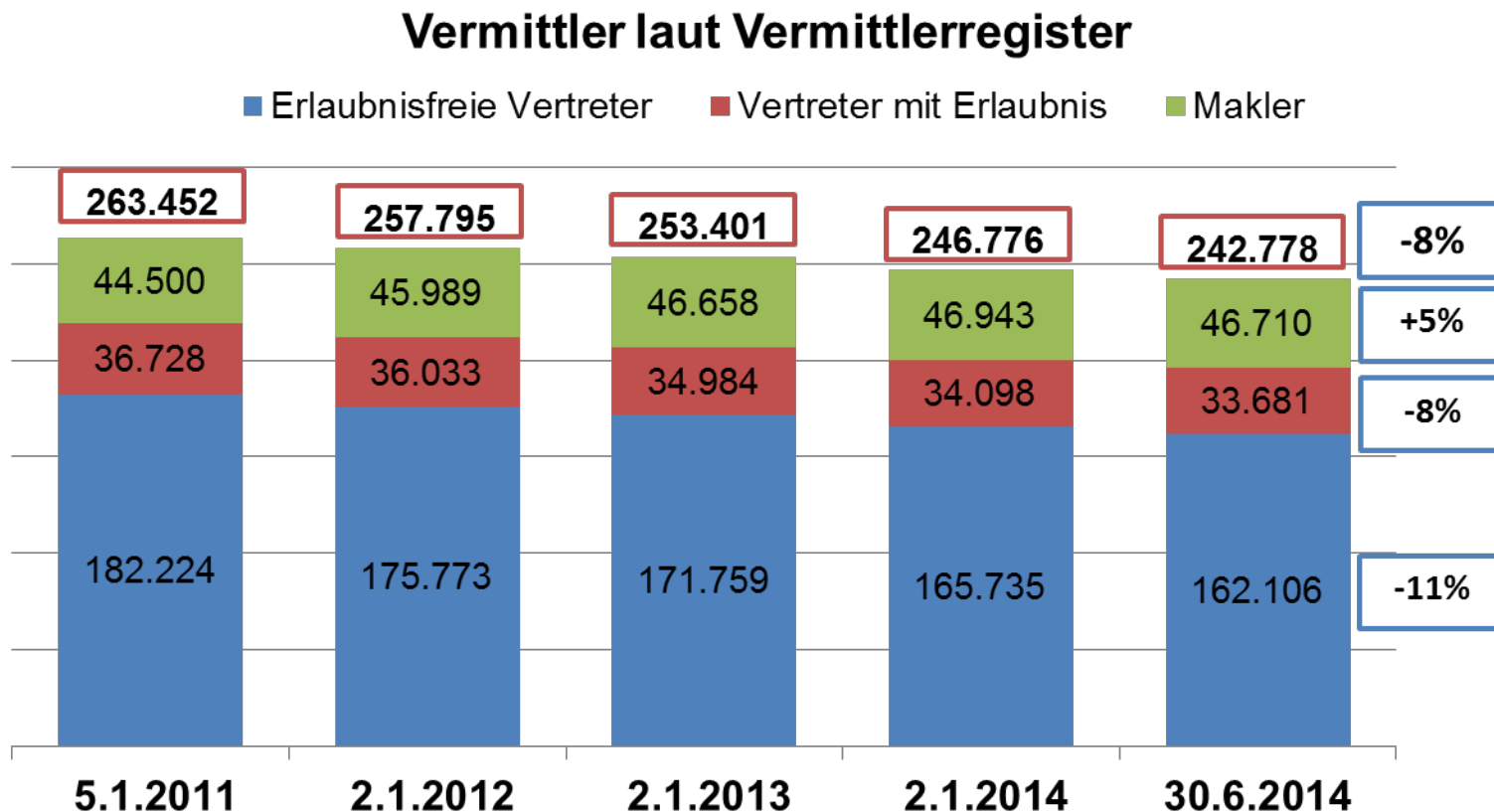
- 62 Prozent der ab 50-Jährigen verfügen über einen geschätzten Wert ihres Bestands, der keine hinreichende Altersvorsorge zulässt

Geschätzter Wert Maklerbestand (Verkaufserlös)



Wirtschaftliche Situation der Vermittler

- Anzahl der Vermittler sinkt kontinuierlich



Regulierungsansätze der IMD 2

- Stand der Dinge:
 - Entwurf EU-Kommission 3.7.2012
 - Beschluss EU-Parlament 26.2.2014
 - Verabschiedung MiFID 2 mit „IMD 1.5“ April 2014
 - September 2014 Kompromissvorschlag EU-Rat
 - Termin Trilog offen

Regulierungsansätze der IMD 2

- Paradigma: Interessenkonflikt-Vermeidung bei Vergütung
 - Vergütung durch Versicherer ruft Interessenkonflikte hervor
 - Interessenkonflikte sollen
 - aufgedeckt werden: Information an den Kunden, wer welche Art von Vergütung schuldet (Gebühr/Honorar, Provision, beides)
 - begrenzt werden: Information an den Kunden über die Zusammensetzung und Höhe, auch von sonstigen wirtschaftlichen Vorteilen (von Parlament und Rat abgelehnt)
 - vermieden werden: Verbot von Provisionen bei PRIP-Produkten (von Parlament und Rat abgelehnt)

Regulierungsansätze der IMD 2

- Vergütung Vorschlag Kommission:
 - Offenlegung Art und Höhe der Vergütung
 - Sofort in der Lebensversicherung („hard disclosure“)
 - Übergangszeit von 5 Jahren für Nichtlebensversicherung mit Nachfragerecht des Kunden („soft disclosure“)
 - Angestellte: Offenlegung variable Vergütung
- Vergütung Vorschlag EP:
 - Ungefragte Offenlegung Vergütungsart und -schuldner
 - Auf Nachfrage „zusätzliche ausführliche Informationen“
 - Direktvertrieb: Offenlegung variable Vergütungen der Angestellten
 - Aber: Weitergehende nationale Regelungen möglich
 - Aber: Beauftragung EIOPA mit Regeln zu Verbraucher-Informationen „über relevante quantitative Elemente“

Honorarberatung

- Deutsches Paradigma bis zur VVG-Reform
 - Mündiger Verbraucher kann selbst entscheiden
 - Voraussetzung: rechtzeitige, vollständige, verständliche Information
- Deutsches Paradigma seit der Finanzkrise
 - Interessenkonflikt-Vermeidung durch differenzierte Berufsbilder und durch Kostenoffenlegung
 - Vorschlag Juli 2011 BMELV
 - Neues Berufsbild Finanzberater (Teilerlaubnisse: Versicherungs-, Anlage-, Darlehensberater)
 - Förderung des Umstiegs vom (Courtage-) Makler
 - Aufgabe Provisionsabgabeverbot für Versicherungsberater
 - Koalitionsvertrag der GroKo
 - Honorarberatung soll gefördert werden

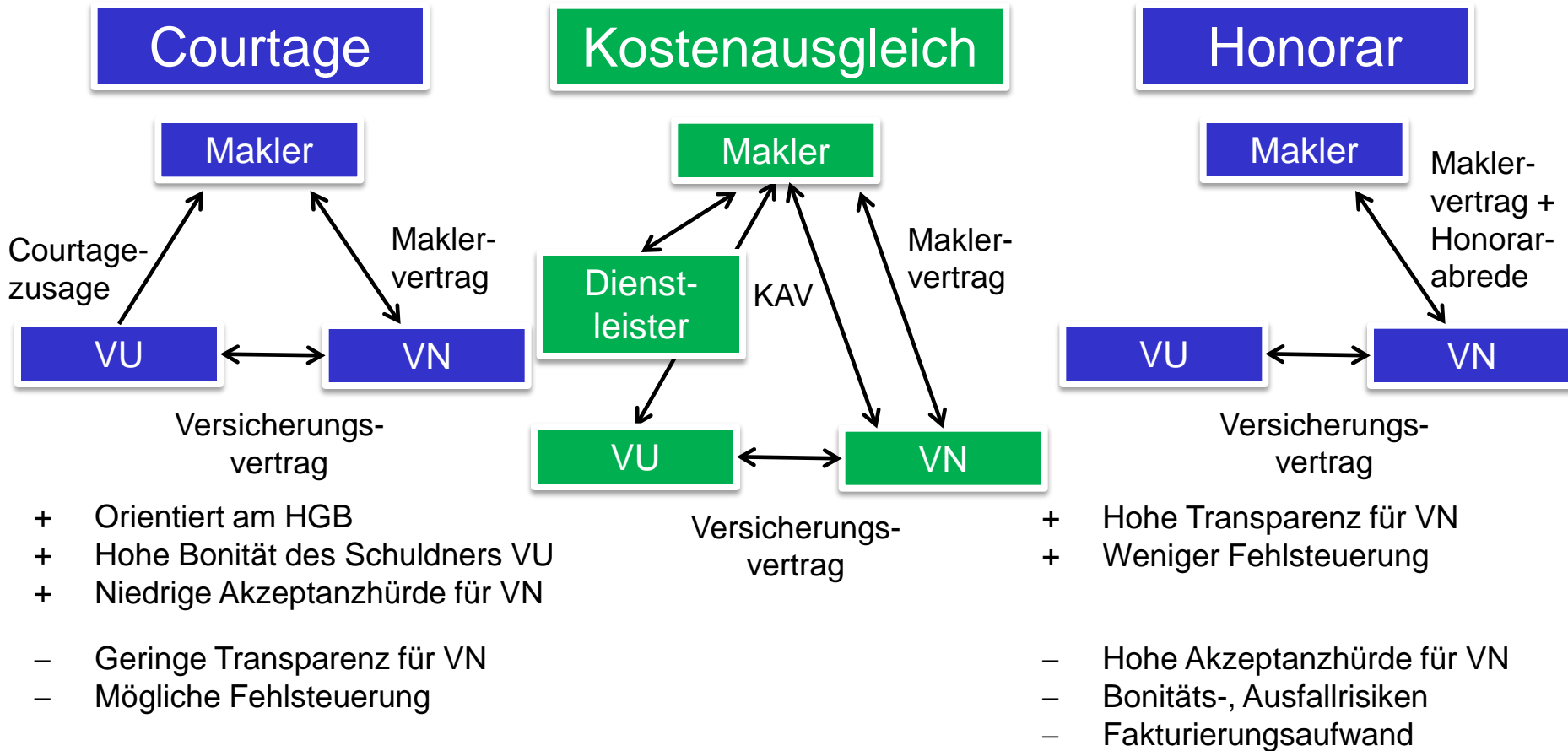
Honorarberatung

- Honoraranlageberatungsgesetz
 - Seit 1.8.2014: § 34h GewO „Honorar-Finanzanlagenberater“
 - Grundsätzlich ähnlich § 34e GewO (Versicherungsberater), aber:
 - Recht zur Vermittlung und zur Annahme von Provisionen für Bruttoprodukte verbunden mit Herausgabepflicht an den Kunden
 - „Der Honorar-Finanzanlagenberater unterscheidet sich vom herkömmlichen Anlageberater dadurch, dass er allein durch das mit dem Kunden vereinbarte Honorar entgolten wird.“ (Begründung, S. 20)

Honorarberatung

- Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (LVRG)
 - Absenkung der gezillmerten Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille im Gegenzug zur Senkung Höchstrechnungszins zum 1.1.2015
 - § 61 Abs. 3 VVG (gestrichen)
„Der Versicherungsvermittler hat dem Versicherungsnehmer die ihm für den Abschluss des Vertrages mit dem Versicherungsunternehmen vertraglich vereinbarte Provision als Gesamtbetrag in Euro mitzuteilen. Er hat dies nach § 62 zu dokumentieren.“
 - „Das Eigeninteresse des Versicherungsvermittlers am Abschluss des Vertrages wird offengelegt. (...) Durch die Pflicht des Versicherungsvermittlers wird die Vergleichbarkeit zwischen den bisherigen Wegen der Versicherungsvermittlung und alternativen Vermittlungswegen, wie beispielsweise der Honorarberatung, erleichtert.“

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme



Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Courtage: Umverteilung der Abschlusscourtage
 - Ganz oder teilweise
 - Über die ganze oder Teile der Laufzeit
 - Positiv: Einseitiger Anreiz zum Abverkauf und zur Umdeckung wird gemildert
 - Problematisch:
 - mit oder ohne Aufzinsung,
 - und mit welchem Zinssatz?
 - Vorfinanzierung von Vertriebsausbau erschwert
 - Zielerreichung des LVRG einer Kostensenkung?

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Skalierbare Abschluss-Courtage, Beispiele:
 - Baden-Badener Unfall, Hausrat, Glas, Haftpflicht, 0 bis 40 Prozent
 - InterRisk Unfall, 25 bis 40 Prozent
 - Kein Nettotarif, sondern in die Versicherungsprämie einkalkulierte, variable Abschlussvergütung, führt zu unterschiedlichen Versicherungsprämien
 - Positiv: Schicksalsteilungsgrundsatz bleibt erhalten
 - Problematisch: Preisdifferenzierung für den Kunden schwer nachvollziehbar

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Honorar
 - Zeitbezogen (Stundensatz)
 - Anreiz zur Nachfrage nach Beratung?
 - Transparenz der Honorargestaltung? Honorarordnung erforderlich?
 - Vergütung von Betreuungsleistungen, insbesondere im Schadenfall?
 - Gilt Umsatzsteuerbefreiung auch für Honorare?
 - Gilt Nettotarif weiter als Umgehung der Versicherungsteuer?
 - Vermittlung inklusive oder extra?
 - Schicksalsteilungsgrundsatz entfällt (Honorar immer fällig)

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Honorar
 - Fallbezogen (Pauschale)
 - Anreiz zur Aufwandsminimierung des Beraters
 - Umsatzbezogen (analog Provision/Courtage)
 - Systematischer Unterschied zur Provision/Courtage fehlt

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Kostenausgleichsvereinbarung
 - Rechtliche Abtrennung Vergütung vom LV-Vertrag
 - Erhebung Kostenausgleich und Abrechnung des Vergütungsanspruchs des Vermittlers durch VU oder Dienstleister
 - Positiv: Vergütungstransparenz
 - Problematisch:
 - Schicksalsteilungsgrundsatz kann entfallen
 - Hohes Missverständnisrisiko beim Kunden (Renditeminderung durch Kostenvereinbarung, fehlende Stornohaftung des Vermittlers)

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Kostenausgleichsvereinbarung
 - Fallbeispiel Gerichtsgutachten: Fondsleben, über Vertreter
 - 30-jährige Kundin, abgeschlossen Ende 2007
 - 35 Jahre Beitragszahlungsdauer, dynamische Erhöhungen
 - 150 Euro anfängliche Monatsrate, erste 60 Monate um Kostenausgleich reduziert
 - Kostenausgleich für Vertrag (einschl. Dynamik):
 - 7,195% der BSU = 6.017,50 Euro
 - Mit Teilzahlungszuschlag = insgesamt 6.518,40 Euro
 - Entspricht gut 40 Promille der Gesamt-BSU (inkl. Dynamik)
 - Entspricht ca. 97 Promille der BSU (exkl. Dynamik)
 - Rückkaufswert nach 22 Monaten: 531 Euro
 - Ergebnis: Beiträge verloren, rund 4.000 Euro Restforderung

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Kostenausgleichsvereinbarung
- BGH (Urteil 12.3.2014, IV ZR 295/13 – Vorinstanz LG Leipzig)
 - „Schließt der Versicherer mit dem Versicherungsnehmer neben dem Vertrag über eine fondsgebundene Rentenversicherung eine gesonderte Kostenausgleichsvereinbarung, nach der der Versicherungsnehmer die Abschlusskosten in monatlichen Raten unabhängig vom Fortbestand des Versicherungsvertrages zu zahlen hat, so ist eine Regelung in Allgemeinen Geschäftsbedingungen über den **Ausschluss des Kündigungsrechts für die Kostenausgleichsvereinbarung** gem. § 307 Abs. 2 Nr. 2 BGB **unwirksam**.“

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Kostenausgleichsvereinbarung
- BGH (Urteil 12.3.2014, IV ZR 295/13 – Vorinstanz LG Leipzig)
 - „Nach § 8 Abs. 2 Satz 1 Nr. 2 VVG setzt der Beginn der Widerrufsfrist den Zugang einer deutlich gestalteten Belehrung über das Widerrufsrecht und die Rechtsfolgen des Widerrufs voraus. Daran fehlt es, wenn in der Widerrufsbelehrung für den Versicherungsvertrag nicht darauf hingewiesen wird, dass **im Falle eines Widerrufs auch der Vertrag über die Kostenausgleichsvereinbarung nicht zustande kommt.**“

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Kostenausgleichsvereinbarung
- BGH (Urteil 6.11.2013, I ZR 104/12 – Vorinstanz OLG Naumburg)
 - „Lässt sich ein Versicherungsvertreter, der seine Agenturbindung gegenüber dem Versicherungsnehmer offenlegt, für die Beratung und die Vermittlung einer Netto-Police vom Versicherungsnehmer eine eigenständige Vergütung versprechen, verstößt dies nicht gegen § 4 Nr. 11 UWG in Verbindung mit § 34d Abs. 1 GewO. Mit einer solchen Vereinbarung ist auch **nicht notwendig eine Irreführung des Versicherungsnehmers über den Status des Vermittlers** als Versicherungsvertreter verbunden.“

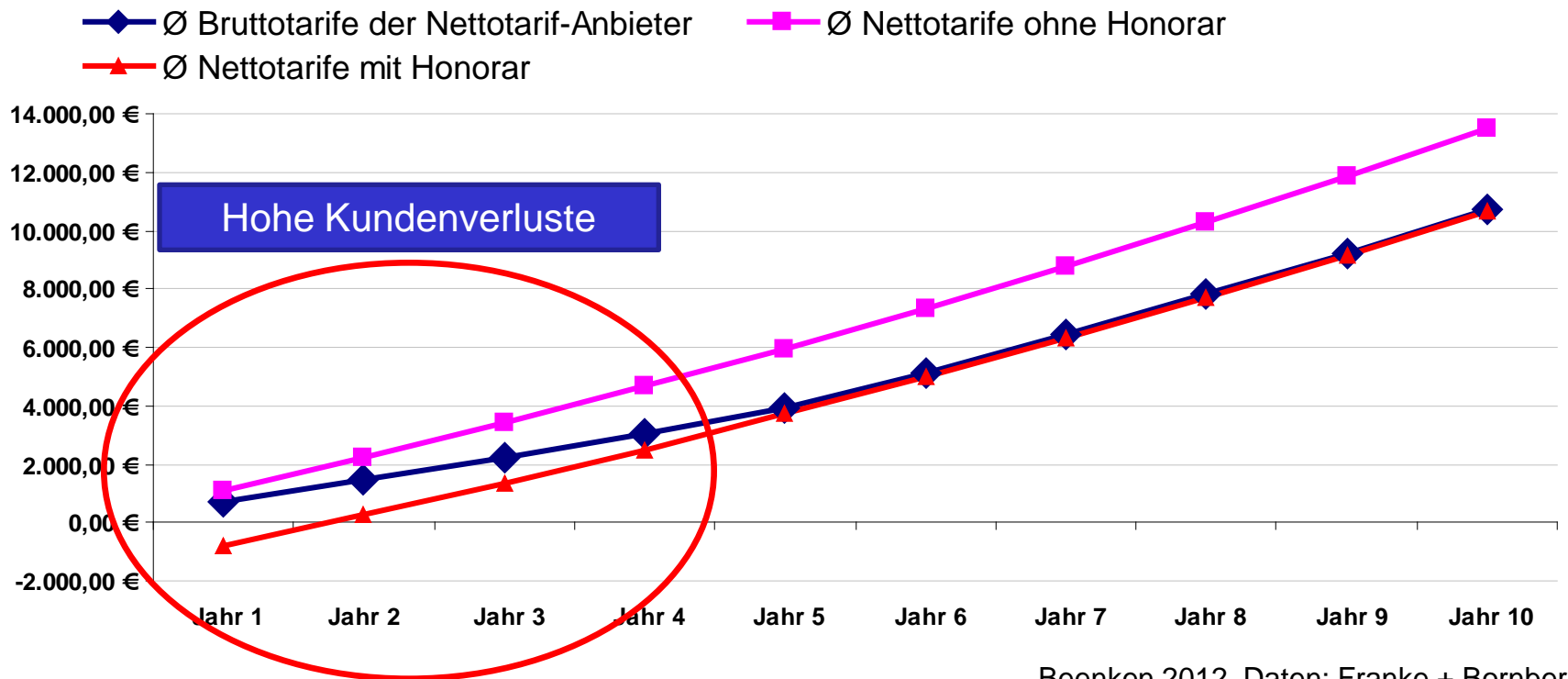
Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Kostenausgleichsvereinbarung
- Beispiel eines Maklerpools
 - Angebot 14 Lebens-VU mit Nettotarifen Leben
 - Vermittlungsvergütungsvereinbarung mit einem Kooperationspartner
 - Möglich bis 65 Promille bei Einmal- und 80 Promille bei Ratenzahlung (bis 36 Monate)
 - Kooperationspartner rechnet mit Kunden, Makler und Maklerpool ab
 - Diskontierungsangebot an Makler bei positiver Bonitätsauskunft des Kunden und bis max. 5.000 Euro
 - Ungelöstes Problem: Vergleich Netto-/Bruttopolicen

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Nutzen des Nettotarifs?

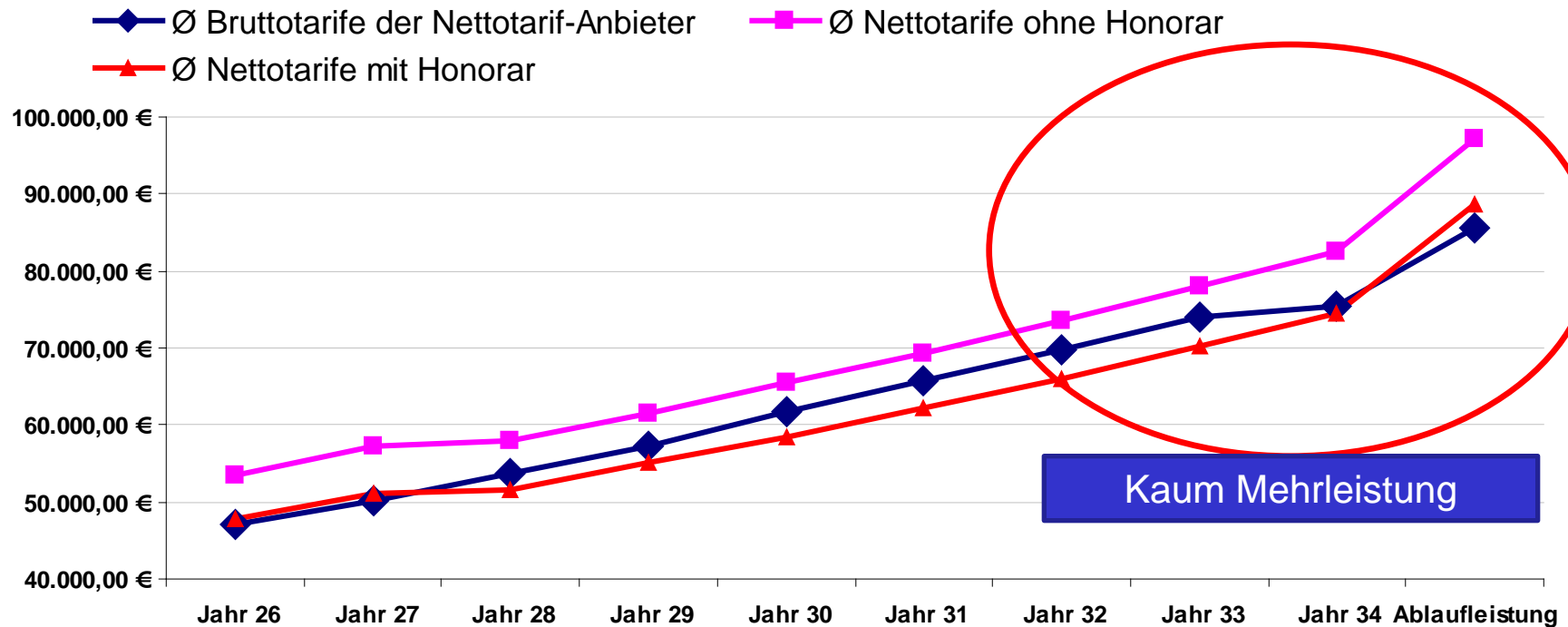
Entwicklung Rückkaufswerte Brutto-/Nettotarif (Ageas, Interrisk)
Jahre 1 bis 10



Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Nutzen des Nettotarifs?

Entwicklung Rückkaufswerte Brutto-/Nettotarif (Ageas, Interrisk)
Jahre 26 bis 35



Beenken 2012, Daten: Franke + Bornberg

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Konsequenzen
 - Vermittler müssen befähigt werden, den Kunden einen finanzmathematisch korrekten Vergleich von Nettotarif inklusive separierter Vergütung zu Bruttopolice vorzurechnen
 - Kunde muss überaus deutlich über Nachteile bei Frühstorno aufgeklärt werden
 - Den Nachteilen sollte ein erkennbarer Vorteil anderer Art gegenüberstehen
 - Eine sorgfältige Dokumentation ist Pflicht
 - Wenn auch noch nicht von der Rechtsprechung gefordert, sollten für separierte Vergütungen ebenfalls 5 Jahre Stornohaftung vereinbart werden

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Provisionsabgabe
 - Provisionsabgabeverbot
 - Urteil des Verwaltungsgerichts Frankfurt am Main vom 24.10.2011, Az.: 9 K 105/11.F
 - Seit Anfang 2012 Aussetzung der Verfolgung durch die BaFin und laufende Konsultationen
 - Marktwirkung
 - Verhinderung alternativer Vergütungsmodelle, wenn Anbieter keine Nettotarife vorsehen
 - Verhinderung von Preisdifferenzierungen im Wettbewerb

Alternative Vergütungsmodelle und neue Probleme

- Provisionsabgabe
 - Beispiele: AVL, Tippgeber UG, Cashback Makler (gescheitert), Moneymeets
 - Internetvertrieb von Versicherungen gegen Rückgabe von Provisionsanteilen an den Kunden bzw. an einen angeblichen „Tippgeber“
 - Positiv: Ersparnis für einzelne Kunden
 - Problematisch:
 - Förderung Beratungsarbitrage – Beratung vom Vermittler und dann rabattierter Kauf im Internet
 - Kaufentscheidung wird von Höhe der Provisionsabgabe statt Qualität des Produkts abhängig gemacht

Wie viele Vermittler gibt es künftig noch?

BVK-Studie: Studienauftrag

- Auftraggeber:
Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)
- Autoren:
Prof. Dr. Matthias Beenken, Prof. Dr. Michael Radtke, FH Dortmund
- Ziel:
Systematische Untersuchung der Auswirkungen einer Abkehr von der traditionellen, erfolgsabhängigen, umsatzorientierten und vom Versicherer geschuldeten Vergütung auf
 - das Geschäftsmodell Versicherungsvermittler mit Prognose zum künftigen Vermittlerbestand in Szenarien,
 - die Versorgung der Bevölkerung mit Versicherungs- und Vorsorgeprodukten in Szenarien.

Vermittlerbestand: Basisszenario

- Einführung von soft disclosure – Offenlegung der Vertriebsvergütungen auf Nachfrage des Kunden
- Mäßiges Interesse der Kunden an der Kostenoffenlegung sowie an Honorarberatung
- Kein Courtagewerbot für Versicherungsmakler
- Keine besondere Förderung der Honorarberatung in Deutschland
- Schwierige Marktbedingungen Lebensversicherung (Niedrigzins) und Krankenversicherung (Bürgerversicherung)

Vermittlerbestand: Szenario 2

- Einführung von hard disclosure – Ungefragte Offenlegung der Vertriebsvergütungen
- Steigendes Interesse der Kunden an der Kostenoffenlegung, Forderung nach Provisionsabgaben
- Förderung der Honorarvermittlung in Deutschland, trotzdem weiterhin geringes Interesse der Kunden an Honorarberatung

Vermittlerbestand: Szenario 3

- Courtageverbot für Makler in der Lebensversicherung mit Anlageelementen wie in der IMD 2 vorgeschlagen (vgl. auch Ergänzung der IMD 1 durch die MiFID 2)
- Umverteilung der Abschlussprovision/-courtage auf die Laufzeit des Versicherungsvertrags
- Förderung der Honorarberatung in Deutschland und steigendes Interesse der Kunden
- Teilweise Kompensation der Einnahmen in den Vermittlerbetrieben durch Honorare

Vermittlerbestand: Ergebnisse Zusammenfassung

- Marktaustritte
 - Hauptbetroffene: Existenzgründer und bis 10 Jahre Tätige

Szenario	Ausschließlichkeit		Makler/Mehrfach- vertreter		Gesamt	
Ausgangssituation	59.000	100%	30.000	100%	89.000	100%
Basisszenario	42.314	72%	20.109	67%	62.423	70%
Szenario 2	37.755	64%	17.681	59%	55.436	62%
Szenario 3	31.653	54%	17.665	59%	49.317	55%

-30%

-38%

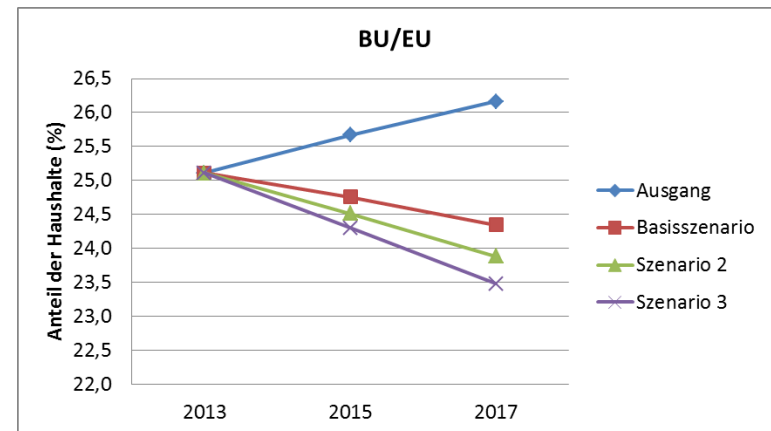
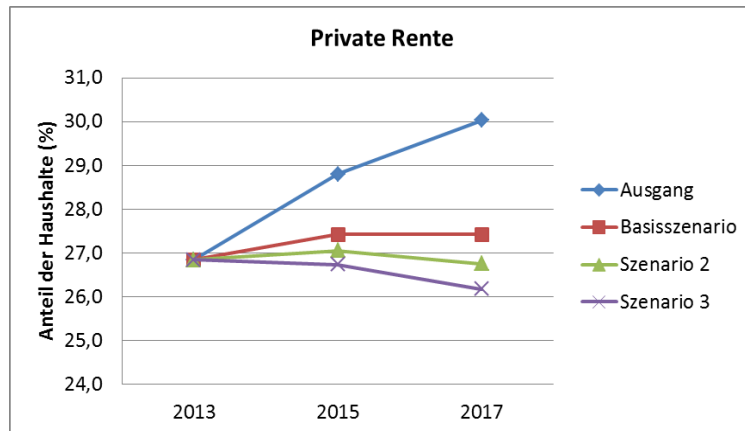
-45%

- Weitere Konsequenzen:
 - Entlassung von Mitarbeitern
 - Anstieg Durchschnittsalter der Vermittler
 - Probleme bei Wiederbesetzung von Agenturen und beim Verkauf von Maklerbetrieben, Ausfall Altersversorgungen
 - Verschlechterung der Kundenbetreuung

Produktbesitz der Haushalte

- Prognose Produktbesitz in Abhängigkeit von Vermittlerbestand

Versicherungsart	Szenario	2013	2015	2017
Private Rente	Ausgangssituation	26,8%	28,8%	30,0%
	Basisszenario	26,8%	27,4%	27,4%
	Szenario 2	26,8%	27,1%	26,7%
	Szenario 3	26,8%	26,7%	26,2%
BU/EU	Ausgangssituation	25,1%	25,7%	26,2%
	Basisszenario	25,1%	24,8%	24,3%
	Szenario 2	25,1%	24,5%	23,9%
	Szenario 3	25,1%	24,3%	23,5%



Zielkonflikte der Politik

- Tradeoff zwischen verbraucherpolitischem **Nutzen** verschärfter Regulierung und sozial-, fiskal- und mittelstandspolitischen **Missnutzen**?



Fazit

- Traditionelle Vergütungssysteme stehen in der Kritik
- Insbesondere Courtage-Makler stehen wegen ihrer Rolle als treuhänderähnlicher Sachwalter der Kundeninteressen in einem permanenten Interessenkonflikt
- Regulatorische Ansätze gehen jedoch an der Lebenswirklichkeit vorbei
- Alternative Vergütungsmodelle zwischen „Courtage“ und „echtem Honorar“ bieten Chancen wie neue rechtliche und wirtschaftliche Fallstricke
- Nicht alle Vermittler werden in diesem Marktumfeld überleben
- Entscheidend ist der Kunde!
 - Welche Leistung nimmt er wahr?
 - Empfindet er die Gegenleistung als fair?

Vielen Dank für Ihre Aufmerksamkeit.

Prof. Dr. Matthias Beenken

Professur BWL, insbes. Versicherungswirtschaft
Fachhochschule Dortmund
Emil-Figge-Str. 38
44227 Dortmund
E-Mail Matthias.Beenken@fh-dortmund.de

Redaktionsbüro
Op de Veih 61
44869 Bochum
Tel. 0 23 27/99 44 83
E-Mail Matthias.Beenken@t-online.de
www.MatthiasBeenken.de

**Fachhochschule
Dortmund**
University of Applied Sciences and Arts