

+ Kapitalanlage + Versicherung + Investment + Finanzierung +



Vertriebserfolg 2014

**Zukunftsweisende Perspektiven, erfolgreiche Strategien
und motivierende Ideen für Vermittler und Berater!**

www.wmd-brokerchannel.de

Ausgabe eMagazin September 2014

Beruf und Vergütung des Finanz- und Versicherungsmaklers im Umbruch durch Regulierung *

Ausgewählte Herausforderungen und Megatrends im Finanzdienstleistungsvertrieb

Beitrag von **Dr. Johannes Fiala**



* RA (München), VB, MBA Finanzdienstleistungen (Univ.), MM (Univ.), Geprüfter Finanz- und Anlageberater (A.F.A.), LB (Univ.), Bankkaufmann (www.fiala.de) und Dipl.-Math. Peter A. Schramm, Sachverständiger für Versicherungsmathematik (Diethardt), Aktuar DAV, öffentlich bestellt und vereidigt von der IHK Frankfurt am Main für Versicherungsmathematik in der privaten Krankenversicherung (www.pkv-gutachter.de)

Das Image des Finanzdienstleistungsvertriebs der Kreditinstitute und Versicherer leidet seit Jahren, insbesondere durch TV-Dokumentationen über dubiose Geschäftsmodelle oder Manipulation von Zinssätzen, Aktienkursen und Rohstoffpreisen. Auch Produktgeber stehen am Pranger, etwa wenn bis zu mehr als eine Milliarde an Anlegergeldern von Insolvenz betroffen sind, oder der Kundenprofit auf der Basis von Steuerhinterziehung z.B. bei Cum-Ex-Geschäften erwirtschaftet werden soll. Die Klassiker zum Vermögensaufbau, Immobilien und Lebensversicherungen, erscheinen riskant durch Preisblasen

und Schrottimmobilien bzw. eine Niedrigzinspolitik mit Aussicht auf ein Verlustgeschäft. Jüngst lies der Bundesjustizminister durch Forschung feststellen, daß bis zu weniger als 1/3 der Vermittler und Berater ihrer Dokumentationspflicht nachkommen. Obergerichte haben daraus Konsequenzen gezogen, die auf eine Beweislastumkehr hinaus laufen; und weiteren Imageschaden.

Selektion und Kollegen-Netzwerke

Mit der Aussicht auf bis zu mehr als 15% Provision werden gerne geschlossene Beteiligungen ver-

mittelt. Daß vielleicht nur bis zu wenig mehr als 1/3 der Renditeprognosen später der Realität entsprechen, und möglicherweise bis zu mehr als die Hälfte der Angebote sich später als kriminell im Hintergrund bzw. Verlustgeschäft nach Steuern herausstellte, führt zum Mißtrauen der Anleger. Nur ganz wenige Initiatoren können eine Leistungsbilanz vorweisen, die seit vielen Jahren ausnahmslos mehr als etwa 8% Rendite ausweist. Bei professionellem Einsatz durch den Vermittler, kann ein Prospektprüfungsgutachten diesen vor Regreß schützen, und den Anleger vor bösen Überraschungen. Der Gesetzgeber verpflichtet

die Initiatoren bisher nicht ein be-anstandungsfreies IDW-S4-Gutachten bereit zu halten.

Die Höhe des Risikos spiegelt sich darin wieder, daß VSH-Versicherer für die Mindestdeckung zu den Zulassungen nach § 34 f Abs.1, § 34 f Abs.2, bzw. § 34 f Abs.3 GewO eine steigende VSH-Prämie von rund 1,3 bzw. 7 TEUR verlangen. Hilfreich für die Auswahl ist der kritische Austausch mit Kollegen, um am Ende allenfalls die ganz wenigen seriösen Angebote zu identifizieren. Die anstehenden weiteren Regulierungen rücken als Zielgruppe für Initiatoren die institutionellen Anleger in den Mittelpunkt – das Angebot richtet sich zunehmend nicht mehr an freie Vermittler, insbesondere wenn nach dem Fall „Prokon“ keine Werbung bei Endkunden mehr erfolgen darf. Dies bevorzugt Finanzhäuser, wie Kreditinstitute, die wie bisher schon im Stillen ihre Private-Placements beim Kundenbestand unterbringen können.

Qualifikation, Doppelzulassung und Honorarberatung

Neuerdings kann man sich als Honorar-Anlageberater nach dem WpHG bei der BaFin zur Beratung über Finanzinstrumente (z.B. Aktien, Rentenpapiere), sowie als Honorar-Finanzanlagenberater nach § 36 h GewO bei der IHK zur Beratung über offene Fonds etc. registrieren. Auch eine Honorarberatung bei der Kreditvermittlung soll sich etablieren – stets ohne gleichzeitige Registrierung für Tätigkeiten bei denen üblicherweise Courtagen oder Provisionen anfallen. Bereits vor Jahren haben Steuer- oder Versicherungsberater zunächst ein Honorar berechnet, um sodann über die Ehefrau, eine eigene GmbH oder einen Geschäftspartner das Provisionsgeschäft auch noch mitzunehmen.

Die Beratung eines Maklers zielt darauf ab dem Kunden ein bestimmtes Produkt zu verkaufen, wohingegen die Beratung eines (Honorar-/Versicherungs-)Beraters auf objektive vergleichende Begutachtung hinaus laufen soll. Während ein Versicherungsmakler lediglich eine „hinreichende Anzahl“ von Angeboten beraten soll, noch dazu je nach Höhe der Prämie auch weniger intensiv beraten muß, erwartet man etwa vom Versicherungsberater stets eine umfassende vollständige Fallbearbeitung und Beratung. Die Idee des Gesetzgebers, eine solche Honorarberatung zu etablieren, bleibt Wunschdenken je geringer die Zulassungsanforderungen sind.

Kannibalisierung des Versicherungsvertriebs

Seit Jahren beklagen Versicherungsvertreter, daß sie zunächst beraten, dann jedoch der schlauer gewordene Kunde über das Internet abschließt – nicht selten Tarife die der Agent gar nicht anbieten kann. Danach bleibt der Versicherer, und bei Zuschüsselung von Internetkunden zu einer Agentur, auch der Versicherungsvertreter bei gegebenem Anlaß in der Beratungspflicht.

Der Trend zum Online-Abschluß läßt sich auch in der PKV nicht aufhalten. Selbst wenn bisher wohl nur ein Versicherer auch Nettotarife für die Honorarberatung anbietet, kann gleichwohl die vielleicht unvermeidliche Courtage oder Provision dem Kunden erstattet werden. Gewerbe- und Industriever sicherungsmakler sind es seit Jahrzehnten gewohnt, von ihren Einnahmen einen Anteil an die Kundschaft, vielleicht einen Einkäufer oder einen Betriebsrat abzugeben; faktisch hat sich hier bereits auch eine Art von Vergütung nach Aufwand ähnlich der Honorarberatung etabliert.

Bei zugelassenen Honorarberatern gibt es eine Erstattungspflicht für Provisionszahlungen, mit beispielsweise bei einigen Steuerberatern geübter Praxis dies durch Einschaltung nahestehender Dritter zu umgehen. Für den Versicherungsmakler besteht die Schwierigkeit, daß er ein Beratungshonorar nur im B2B-Geschäft für seine fachliche Beratung wirksam vereinbaren kann. Eine Maklerberatung von Verbrauchern gegen Honorar ohne Vermittlungserfolg erlaubt die Gewerbeordnung nicht. Mancher Makler oder Agent freut sich, wenn er bei einem Versicherer nun angestellt wird, vielleicht auch um zurück in die GKV zu kommen, und weil die heute etwa mit dem Faktor 0,8 bewerteten Bestände nach einem Betriebs- oder Bestandsverkauf kaum mehr die Altersversorgung sicherstellen können.

Spezialisierung

Andere Makler haben seit Jahren mit gutem Erfolg sich vom Privatkunden die Erstattung von Auslagen und Aufwendungen versprechen lassen. Diese vereinbaren dann auch völlig legal eine Zeitvergütung, beispielsweise für die (sekretärsähnliche, ggf. elektronische) Führung von Versicherungsakten, und die regelmäßige Zusammenstellung der Finanzanlagen aller Art einschließlich einer Darstellung der Wertentwicklung. Dieser Gesamtüberblick ähnelt dann eher einer Finanzplanung und weniger einer Vertragsverwaltung, zu der sich mancher Makler verpflichtet, ohne dafür versichert zu sein. Den Kunden leuchtet die eigene Zahlung der Vermittlervergütung ein, wenn sie einen Nettotarif vermittelt bekommen, und man darauf hinweist, daß die Courtagezahlung durch den Versicherer sich so ähnlich anfühlt, als wenn das Finanzamt den eigenen Steuerberater bezahlen würde.

Das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) erlaubt es als sogenannte Nebenleistungen, auch rechtliche Dinge zu beraten sofern sie einfach gehalten sind. Wird beispielsweise eine Altersversorgung vermittelt, können sich Fragen im Zusammenhang mit Patientenverfügung, Testament und Vorsorgevollmacht stellen. Ein weiterer potentieller Schlüssel zum Erfolg des Maklers ist die Spezialisierung auf bestimmte Berufsgruppen und/oder ausgewählte Spezialversicherungssparten.

Courtagezusage als Enteignungsfalle

Es besteht die Gefahr, dass Lebensversicherungsunternehmen (LVU) das Lebensversicherungs-Regulierungsgesetz (LVRG) nutzen, um die einmaligen Abschlussprovisionen zurückzufahren, zugunsten ggf. laufender, insbesondere Bestandspflegevergütungen. Viele Makler sind aber auf größere Einmalzahlungen angewiesen, weil sie noch keinen großen Bestand mit hohen bereits vereinbarten laufenden Provisionen haben. Für Neueinsteiger wird daher der Beruf des Maklers unattraktiver, und für Agenten der Umstieg auf Makler immer unattraktiver, weil sie dann weder bisher höhere Einmalprovisionen bekommen haben, noch die stattdessen gezahlten höheren laufenden Provisionen behalten dürfen, nachdem sie den Bestand ja nicht mehr pflegen. Sie müssten also von vorne mit dann niedrigen Einmalcourtagen anfangen. Und die Altersvorsorge - nicht nur des Agenten - ist gefährdet, weil die Bestandspflegeprovisionen nicht bei der Bemessung des Ausgleichsanspruchs mitzählen bzw. mit Aufgabe der Maklertätigkeit auch dort wegfallen, im Gegensatz zu Abschlussfolgecourtagen.

Makler riskieren dann noch mehr, dass eine Agentur oder ein anderer

Makler die nun deutlich lukrativeren Bestandsbetreuung übernimmt. Jedenfalls, wenn es nicht gelingt, diese als Abschluss-Folgecourtage zu deklarieren. Die Theorie, dass es sich um Abschluss-Folgecourtagen handeln muss, nutzt wenig, wenn es das LVU anders zugesagt hat, und der Makler vor Gericht - in der Regel - dies nicht widerlegen kann. Die Theorie ist daher nur ein Argument, auf einer entsprechend klaren Courtagezusage des LVU zu bestehen. Andernfalls bekommt die Witwe des Versicherungsmaklers die Auskunft, daß ohne Betreuung durch den verstorbenen Makler, es auch keine Bestandsprovision mehr gibt. Ähnlich ging es bei einigen Versicherern auch Maklern, die ihre Zulassung zurückgegeben hatten oder denen sie entzogen worden war. Derlei faktische Enteignungen lassen sich durch rechtliche Vertragsgestaltungen vielfach vermeiden – jedoch nicht wenn das Kind bereits in den Brunnen gefallen ist, denn so etwas hat einen zeitlichen Vorlauf von bis zu mehr als einem Jahr.

Ausweichstrategie, auch ganz ohne Zulassung

Es etabliert sich zunehmend das Segment des Handels mit Kunstgegenständen, Oldtimern, physischen Rohstoffen, insbesondere Edelmetallen und Diamanten. Mancher Vermittler reibt sich hin-

terher die Augen, wenn bei der Justiz der Verdacht eines Betruges oder einer Untreue aufkommt, weil von einer vereinbarten Marke abgewichen wurde, oder ein Bezahlsystem für Vermittler auf der Basis von verheimlichten Kickbacks betrieben worden war. Mancher erfahrene Finanzdienstleister hat seinen Topkunden geholfen ein eigenes Family-Office zu errichten, und bekam sodann dort eine Anstellung als Teilzeitberater oder fester Interimsmanager – ganz ohne Gewerbeerlaubnis. Dies öffnet dann auch Tür und Tor für fallweise umfassendere Rechts- und Steuerdienstleistungen, sowie damit im Einklang gleichsam „aus einer Hand“ auch die Betreuung von Finanzen und Versicherungen.

Bisher noch nicht umfassend genutzt wird auch, dass ein einfacher Versicherungsvermittler beliebig gefährliche Finanzprodukte ganz ohne Zulassung dafür vermitteln kann, wenn sie als Fondspolice gestaltet sind, denn dafür reicht es, Lebensversicherungen vermitteln zu dürfen. Doch kann auch auf diese Zulassung verzichtet werden, wenn die Fondspolice bereits mindestens eine „Tageszulassung“ hatte, und dann als Gebrauchspolice von jedermann verkauft werden darf, mit geringem Erstbeitrag vorher und beliebig flexiblen Ein- und Auszahlungen nach dem Verkauf. ■



Quelle: © Jürgen Priebe - Fotolia.com