

+ 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-Gut-
achten 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 verlan-
gen. Hilfreich für die Auswahl ist
der kritische Austausch mit Kol-
legen, 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 rich-
tet sich zunehmend nicht mehr
an freie Vermittler, insbesondere
wenn nach dem Fall „Prokon“
keine Werbung bei Endkunden
mehr erfolgen darf. Dies bevor-
zugt Finanzhäuser, wie Kreditin-
stitute, die wie bisher schon im
Stillen ihre Private-Placements
beim Kundenbestand unterbrin-
gen können.

Qualifikation, Doppelzulassung und Honorarberatung

Neuerdings kann man sich als
Honorar-Anlageberater nach
dem WpHG bei der BaFin zur Be-
ratung über Finanzinstrumente
(z.B. Aktien, Rentenpapiere), so-
wie als Honorar-Finanzanlagen-
berater nach § 36 h GewO bei
der IHK zur Beratung über offene
Fonds etc. registrieren. Auch eine
Honorarberatung bei der Kredit-
vermittlung soll sich etablieren
– stets ohne gleichzeitige Regist-
rierung für Tätigkeiten bei denen
üblicherweise Courtagen oder
Provisionen anfallen. Bereits vor
Jahren haben Steuer- oder Ver-
sicherungsberater zunächst ein
Honorar berechnet, um sodann
über die Ehefrau, eine eigene
GmbH oder einen Geschäftspart-
ner das Provisionsgeschäft auch
noch mitzunehmen.

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

Kannibalisierung des Versicherungsvertriebs

Seit Jahren beklagen Versiche-
rungsvertreter, daß sie zunächst
beraten, dann jedoch der schlauer
gewordene Kunde über das Inter-
net abschließt – nicht selten Tarife
die der Agent gar nicht anbieten
kann. Danach bleibt der Versiche-
rer, und bei Zuschlüsselung von
Internetkunden zu einer Agentur,
auch der Versicherungsvertreter
bei gegebenem Anlaß in der Be-
ratungspflicht.

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

Bei zugelassenen Honorarbe-
ratern gibt es eine Erstattungs-
pflicht für Provisionszahlungen,
mit beispielsweise bei einigen
Steuerberatern geübter Praxis
dies durch Einschaltung nahe-
stehender 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. Man-
cher Makler oder Agent freut
sich, wenn er bei einem Versiche-
rer 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 Jah-
ren mit gutem Erfolg sich vom
Privatkunden die Erstattung von
Auslagen und Aufwendungen
versprechen lassen. Diese verein-
baren dann auch völlig legal eine
Zeitvergütung, beispielsweise für
die (sekretariatsmäßige, ggf. elek-
tronische) Führung von Versiche-
rungsakten, und die regelmäßige
Zusammenstellung der Finanzan-
lagen aller Art einschließlich einer
Darstellung der Wertentwicklung.
Dieser Gesamtüberblick ähnelt
dann eher einer Finanzplanung
und weniger einer Vertragsverwal-
tung, zu der sich mancher Makler
verpflichtet, ohne dafür versichert
zu sein. Den Kunden leuchtet die
eigene Zahlung der Vermittler-
vergütung ein, wenn sie einen
Nettotarif vermittelt bekommen,
und man darauf hinweist, daß die
Courtagezahlung durch den Versi-
cherer 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 Einmalcourtage 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 Abschlussfolgecourtage.

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

Makler die nun deutlich lukrativere Bestandsbetreuung übernimmt. Jedenfalls, wenn es nicht gelingt, diese als Abschluss-Folgecourtage zu deklarieren. Die Theorie, dass es sich um Abschluss-Folgecourtage 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. Anderenfalls 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 Marge abgewichen wurde, oder ein Bezahlssystem 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 Gebrauchtpolice von jedermann verkauft werden darf, mit geringem Erstbeitrag vorher und beliebig flexiblen Ein- und Auszahlungen nach dem Verkauf. ■



Quelle: © Jürgen Priebe - Fotolia.com