

Von der Fondsbranche lernen



Heijo Hauser ist Managing Director bei Towers Watson.

Die Vergütung für die Vermittlung von Finanzprodukten in Europa steht vor einem Wandel. In Großbritannien zeichnet sich schon ein recht konkreter Weg ab: Ab 2013 dürfen dort die unabhängigen Vertriebspartner der

Versicherer beim Verkauf von Altersvorsorgeverträgen im Wesentlichen nur noch gegen Honorar beraten. Abschluss- und Bestandsprovisionen sind dann verboten. Zwar wird es Ausnahmen geben, doch die freie Verhandlung eines Honorarsatzes wird dabei wohl zum Marktstandard. Ähnliches gilt auch für den Maklervertrieb in einigen skandinavischen Ländern. Erlebt auch Deutschland in den nächsten Jahren einen Boom in der Honorarberatung?

Klar ist: Es kommt Bewegung in die Vergütungspraxis. Nach Diskussionen um

Fehlanreize durch zu hohe Abschlussprovisionen, nach Kritik durch BaFin und GDV am provisionsgesteuerten Finanzvertrieb zeichnet sich ein Wandel immer mehr ab. Transparenz und Vergleichbarkeit von Finanzdienstleistungen und mehr Nachhaltigkeit im Verkauf sind die Gebote der Stunde. Auch die Politik hierzulande ist auf den Plan gerufen und drängt auf mehr Klarheit und den Abbau von Interessenkonflikten. Immer mehr Versicherer planen oder bieten dann auch Nettotarife an.

Mit diesem Angebot geht eine Vertriebsvergütung auf Honorarbasis einher – unter Versicherern und Vermittlern in Deutschland nicht unbedingt die erste Wahl. Hier stehen rund 230 000 Versicherungsvermittlern, die auf Provisionsbasis arbeiten, etwa 1 500 Honorarvermittler gegenüber. Aber von diesen leben nur wenige wirklich von ihren Honoraren. Denn bei Beraterstundensätzen zwischen 100,00 und 300,00 Euro können oder wollen es sich nur wenige Kunden leisten, für den Abschluss etwa einer Altersvorsorgeberatung gleich einen vierstelligen Betrag an Be-

ratungshonorar zu zahlen. Auch die Versicherer haben sich bisher nur zum Teil auf die Honorarvermittler eingestellt. Noch fehlt es etwa an einheitlichen Vergütungsstandards und einem einheitlichen Berufsbild. Ein Alternativweg könnte die Vertriebsvergütung über höhere laufende Provisionen sein. Interessant in diesem Umfeld sind auch die jüngsten Ansätze zur Einführung einer Gesamtkostenquote („Reduction in Yield“), wie sie bereits im Markt diskutiert werden, und deren potenzieller Einfluss auf die Vergütungsmodelle. So bleibt abzuwarten, ob die Welle der Honorarvergütung auch nach Deutschland schwappt.

Aber eines ist sicher: Versicherer und Vermittler befinden sich derzeit in einem frühen Stadium eines deutlichen Veränderungsprozesses bei den Vertriebsvergütungen und der Markttransparenz. Die Versicherungsbranche wäre gut beraten, eigene Vorschläge in die Diskussion einzubringen, um die Initiative nicht nur dem Gesetzgeber zu überlassen. Wie man das geschickt macht, zeigt gerade die Fondsbranche mit ihrer Altersvorsorge-Initiative.