

Roundtable zum Thema IDD-Umsetzung „Die Politik lässt sich manipulieren“

www.pfefferminzia.de/roundtable-zum-thema-idd-umsetzung-die-politik-laesst-sich-manipulieren/



Von rechts nach links: Oliver Pradetto, Blau Direkt; Jens Reichow, Kanzlei Jöhnke & Reichow; Peter Schmidt, Consulting & Coaching Berlin; Henning Plagemann, Sopra Steria Consulting; Oliver Kieper, Netfonds, und Lorenz Klein, Pfefferminzia. © Robert Schlossnickel

Die EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD soll kommendes Jahr Gesetz in Deutschland werden – und das beunruhigt viele Vermittler. Die Vertriebsexperten Oliver Pradetto, Jens Reichow, Peter Schmidt, Henning Plagemann und Oliver Kieper haben sich mit Pfefferminzia zusammengesetzt und darüber diskutiert, inwiefern sich die Reform auf das Berufsbild des Maklers auswirken könnte und wie dieser sich nun wappnen kann.

02.05.2017 09:37 | Von Lorenz Klein, Leitender Redakteur

Welchen Platz in der Gesellschaft billigt die Bundesregierung Vermittlern künftig noch zu? Darüber sprachen in Hamburg: Oliver Pradetto, Blau Direkt; Jens Reichow, Kanzlei Jöhnke & Reichow; Peter Schmidt, Consulting & Coaching Berlin; Henning Plagemann, Sopra Steria Consulting; Oliver Kieper, Netfonds, und Lorenz Klein, Pfefferminzia.

Pfefferminzia: Der Bundestag hat Ende März in erster Lesung über die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD in deutsches Recht beraten. Wie bewerten Sie das Reformvorhaben ganz grundsätzlich?

Henning Plagemann: Die IDD-Richtlinie ist streng genommen nur ein kleiner Bestandteil eines großen Veränderungsprozesses, der sich in der fortschreitenden Digitalisierung widerspiegelt.

Oliver Kieper: Viele Themen, die uns jetzt in der Versicherungswelt erwarten, haben wir in der Investmentwelt schon einmal erlebt – insbesondere was Dokumentationsprozesse anbelangt. Was Europa mit der IDD vorhat, ist relativ klar gezeichnet: Man will diese beiden Welten bestmöglich vereinen, um nicht alles einzeln regulieren zu müssen. Ich sehe uns durchaus gut gerüstet für die Änderungen, die da kommen werden. Zumal wir in der

Digitalisierung sicherlich deutlich weiter sind als viele unsere Marktbegleiter – nicht zuletzt aufgrund der großen Masse an Verträgen, die wir inzwischen verwalten.

Jens Reichow: Viele unserer Mandanten fragen sich vor allem, wie die Vergütung in der IDD geregelt sein wird. Es werden sich im Laufe des Gesetzgebungsverfahrens wohl noch einige Veränderungen ergeben. Das macht es so problematisch für die Marktteilnehmer, sich heute auf das Kommende vorzubereiten.

In den Ausschüssen der Länderkammern hat sich Kritik am IDD-Umsetzungsgesetz geregt – insbesondere am Honorarverbot für Makler sowie dem Provisionsabgabeverbot. Teilen Sie die Kritik?

Peter Schmidt: Die Kritik des Bundesrats ist durchaus berechtigt. Die Intention der IDD in Europa ist erklärtermaßen, den Verbraucherschutz stärken zu wollen – in der deutschen Interpretation erkenne ich davon aber nicht viel, denn für mich sind unabhängige Vermittler ein wichtiges Element für Verbraucherschutz. Die Forderungen der IDD nach mehr Transparenz und Unabhängigkeit in der Beratung – dafür steht der Makler ja bereits. Wenn nun der Verbraucherzentrale Bundesverband meint, es wäre besser, die Provisionsberatung komplett abzuschaffen, so ist das ein Trugschluss, dem die Politik nach meinem Eindruck aufgesessen ist. Es wird leider überhaupt nicht beleuchtet, dass derjenige, der die Beratung leistet, einen vernünftigen Verdienst bekommen muss – sonst kann er sich nicht qualifizieren, keine ordentliche Technik nutzen oder die Servicepauschalen für den Pool bezahlen. Und schauen wir uns doch nur mal an, wohin die Honorarberatung in Großbritannien, teilweise auch in Skandinavien, geführt hat: Wenn es nur noch Honorarberatung gibt, dann werden die Leute mit kleinem Portemonnaie hinten runterfallen.

Oliver Pradetto: Die Politik lässt sich vom Verbraucherschutz manipulieren. Grundsätzlich spricht ja nichts gegen die Honorarberatung, für die es durchaus Argumente gibt. Das Problem ist, dass die Treiber der Honorarberatung – die Verbraucherschützer – selbst Honorarberatung betreiben und dabei gern verschweigen, dass sie vom Staat subventioniert werden. Im Grunde sehen wir hier den Versuch der Verbraucherschützer, den Markt an sich zu reißen. Leider setzen sich die Verbraucherschützer immer durch, wenn es darum geht, den Makler zu regulieren – etwa im Hinblick auf die fortlaufende Fortbildung.

Kieper: Die Provisionsberatung ist im Grunde ein Solidarmodell. Denn die Beratung durch hoch qualifizierte Berater – beispielsweise für die Krankenschwester oder den Frisör – wird vom Gutverdiener quersubventioniert. Und beide Gruppen bekommen den gleichen hochwertigen Berater zur Verfügung gestellt – das haben leider noch nicht alle Politiker verstanden.

Reichow: Das Problem ist, dass der Gesetzgeber nicht hinreichend trennt zwischen dem Makler, der im Auftrag des Kunden tätig ist, und einem Versicherungsvertreter, der im Auftrag des Versicherers agiert. Die Politik haut gewissermaßen auf die Provisionsvermittlung drauf, ohne dabei im Auge zu haben, dass sie den Makler, der von der Provision lebt, eigentlich fördern sollte, weil er der Sachwalter des Kunden ist. Stattdessen steckt man ihn mit den Ausschließlichkeitsvermittlern und Mehrfachagenten in einen Sack.

Was kommt jetzt auf die Branche zu?

Plagemann: Wir werden ein Vermittlersterben sehen, das leider zulasten der kleinen Leute gehen wird. Die Frage ist, wer denn die normale Beratung vornehmen soll? Als Berater bin ich in dieser Angelegenheit neutral: Wir setzen das Gesetz so um, wie es ist. Als Verbraucher fühle ich mich aber bevormundet. Gleichwohl wird das Vermittlersterben völlig unabhängig von der IDD einsetzen – sie verschärft die Entwicklung nur. Das heißt: Wer als Vermittler nicht kosteneffizient arbeitet, wird über kurz oder lang aus dem Markt gedrängt. Denn sobald ein Vermittler einen Anruf von einem Privatkunden annimmt, um mit ihm über ein Produkt zu sprechen, verliert er bereits Geld. Es kommt die Stunde der Algorithmen.

Roundtable zum Thema IDD-Umsetzung „Die Politik lässt sich manipulieren“

 www.pfefferminzia.de/roundtable-zum-thema-idd-umsetzung-die-politik-laesst-sich-manipulieren/

Pradetto: Etwas mehr Selbstkritik täte uns als Branche gut. Auch heute noch wird zu wenig konsequent in Richtung Kundeninteressen gedacht. Man darf auch eines nicht vergessen: Die Politik greift das auf, was Vermittlerverbände selbst jahrelang gefordert haben – ohne wirklich zu wissen, was sie da eigentlich gefordert haben. Das Provisionsabgabeverbot wurde lautstark gefordert, und jetzt wundern sich die Verbände, dass sie es bekommen; und die Makler sind entsetzt, dass sie einen einseitigen Wettbewerbsnachteil kassieren.

Schmidt: Als die IDD als EU-Papier verabschiedet wurde, habe ich in vielen Vorträgen erklärt, dass ein ordentlicher Makler alles, was dort drin steht, tagtäglich von ganz allein umsetzt. Das heißt, er drückt dem Kunden nicht ein Produkt auf, sondern schaut dessen gesamte Risikosituation an. Der Makler von heute ist eben nicht mehr der von vor 10 oder 20 Jahren, der Post ausgefahren hat und nebenher Makler gespielt hat.

Pradetto: Leider versuchen einige Makler sich ihre Kunden zu holen, indem sie andere Kollegen schlechtmachen. Dann darf man sich nicht wundern, wenn die ganze Branche diesen schlechten Ruf hat. Unter Anwälten, mit denen sich Makler berechtigterweise gerne auf eine Stufe stellen, gibt es das in dieser Form nicht – jedenfalls nicht öffentlich. Und warum nicht? Weil ein Anwalt sonst vor die Kammer zitiert wird und Gefahr läuft, seine Zulassung zu verlieren.

Wie beurteilen Sie eine Beibehaltung des Provisionsabgabeverbots?

Schmidt: Ich sehe den Makler als Selbstständigen oder Freiberufler – und wenn der zu einem guten Kunden sagt, ich gebe einen Teil meiner Provision, beispielsweise als Rabatt oder als Gutschein, weiter, dann soll er das, wie jeder andere Unternehmer auch, tun dürfen. Ich weiß natürlich, dass viele Makler das gar nicht wollen, weil sie dann den Wettbewerb um die Rabatte fürchten.

Reichow: Ich glaube, man richtet den Fokus zu sehr auf das Negative – und vergisst dabei das Positive an der Reform. Bislang ist es so, dass es rechtlich einen erheblichen Unterschied macht, ob ich als Vermittler einen Investmentfonds direkt vermittele oder im Rahmen einer fondsgebundenen Rentenversicherung. Das kann nicht sein, hier muss es eine Angleichung geben, und die findet jetzt im Rahmen der IDD statt. Das ist zu begrüßen – und ein hoffnungsvoller Lichtstrahl.

Wo sehen Sie sonst noch Licht?

Kieper: Dass die Fortbildung einen gesetzlichen Rahmen erfährt, finde ich grundsätzlich gut. Die IDD wird hoffentlich dazu führen, dass wir mehr Fachspezialisierung im Markt sehen werden als bislang. Denn in der politischen Wahrnehmung steht über allem noch zu häufig dieses Wort: Generalistentum. Klar ist: Wir werden nicht mehr auf allen Hochzeiten tanzen können, und es werden sich nicht alle Firmen selber leisten können, die IDD prozessual zu begleiten. Für den Kunden hat das zur Folge, dass sich größere Maklereinheiten bilden werden, die technisch in der Lage sind, die künftigen Prozesse noch abzubilden. Man muss einfach sehen, dass eine voll durchstrukturierte, prozessoptimierte Beratung in der Breite noch gar nicht existiert. Das wird sich aber massiv ändern müssen.

Pradetto: Ich sehe es wie Herr Schmidt – ein Makler, der bisher ordentlich gearbeitet hat, ist von IDD eigentlich nicht stark betroffen, weil er ohnehin schon vieles davon für sich umgesetzt hat. Ich halte die ganze Diskussion für überhitzt. Weltuntergangsprophezeiungen sind völlig deplatziert. Wir werden einen Tag nach Inkrafttreten des Gesetzes aufwachen und feststellen, dass die Welt immer noch da ist.

Kieper: Das mag schon sein, aber das Thema Doppelbetreuung wird sehr wohl Effekte auf die Bestände der angeschlossenen Makler haben. Wenn künftig Versicherer gesetzlich legitimiert sind, den Kunden anzurufen, um eine Nachsorge zu betreiben, wird das für Maklerunternehmen Auswirkungen haben, die wir heute noch nicht kennen.

Roundtable zum Thema IDD-Umsetzung „Die Politik lässt sich manipulieren“

 www.pfefferminzia.de/roundtable-zum-thema-idd-umsetzung-die-politik-laesst-sich-manipulieren/

Wozu raten Sie Maklern in der jetzigen Situation?

Schmidt: Ich glaube, dass eine Spezialisierung auf die Absicherung der Arbeitskraft – inklusive Kranken, Pflege und BU – ein wirtschaftliches tragfähiges Modell sein kann. Mit einem Bauchladen mit Hunderten Produkten von Hunderten Anbietern ist der Makler nicht zukunftsfähig. Umfassende Kompetenz ist dann einfach nicht mehr zu leisten. Makler sollten sich nicht von Courtagen abhängig machen, sondern Geschäftsmodelle entwickeln, die auch andere Einnahmen ermöglichen, wie etwa Servicepauschalen, die nicht in den Grundpflichten des Maklers liegen. Ich finde es schade, wenn die IDD nun fordert, dass sich der Kunde für ein Bruttoproduct mit Courtage oder ein Nettoproduct gegen Honorar entscheiden muss – warum kann beides nicht auch durch einen Versicherungsmakler erbracht werden?

Reichow: Wenn man einen Handlungsauftrag an die Politik weitergeben will, dann ist es genau das. Der Bundesrat fordert sehr klar, dass sich das Vergütungsverbot durch den Kunden nicht auf Service- Entgelte beziehen sollte. Was aber noch offen ist, ist die Vermittlung von courtagefreien Tarifen gegen gesondertes Honorar. Das sollte weiter möglich sein, wie ich finde.

Pradetto: Man muss da aber genau hinschauen: Ein Makler, der in der Altersvorsorge mal gegen Honorar, mal gegen Provision berät – was tut der denn eigentlich? Er rechtfertigt sein Honorar doch damit, indem er dem Kunden sinngemäß sagt: „Nur wenn du mir Honorar zahlst, bekommst du die besseren Tarife, sonst vermittelte ich dir schlechte.“ Das widerspricht absolut dem Anspruch eines ordentlichen Maklers. Daher ist die Grundidee der IDD, hier sauber zu trennen, erst mal richtig – nur bei der Umsetzungsart besteht aus meiner Sicht Verbesserungsbedarf.

Plagemann: Nur der Anbieter, der ein sauberes prozessual getriebenes Onlinesystem umsetzt, hat eine Überlebenschance. Dazu ein aktuelles Beispiel aus meiner Beratungspraxis: Es gibt ein Maklerhaus, das in einer Top-Liga spielt, aber keinerlei Erfahrungen damit hat, externe Dienstleistungen oder Software einzukaufen. Die wehren sich mit Händen und Füßen dagegen, ihr Handwerkszeug zu erneuern, das heißt, komplett neue Systeme einzuführen. Wir reden hier über Millionenbeträge – das können sich kleinere Häuser schlichtweg nicht leisten.

Schmidt: Mein wichtigster Rat an Makler ist: Strategie überarbeiten. Was möchtest du verkaufen? Für wen willst du da sein? Und auf welcher betriebswirtschaftlichen Basis? Daraus können sich unterschiedliche Antworten ergeben: Beispielsweise, dass Makler zu einem der Pools gehen, die im technischen Knowhow weit vorangeschritten sind. Zudem gilt: Es geht denen am besten, die sich spezialisiert haben – das ist nicht der Allrounder. Auch der Allgemeinmediziner wird schlechter bezahlt als der Radiologe. Im Zweifel sollten Makler die geliebte Unabhängigkeit aufgeben, um die Kraft frei für das zu haben, was sie am besten können. Dann haben Makler die Chance zu „überleben“ – trotz IDD und Digitalisierung.