

# „Am Abgrund des Absatzmeeres angekommen“



Dr. jur. Mark Ortmann,  
Certified Financial Planner®,  
Finanzökonom (ebs)  
Tel. 030 / 88 72 74 69 50  
info@ita-online.info · www.ita-online.info

Klaus Barde im Gespräch mit Dr. Mark Ortmann,  
Geschäftsführer ITA - Institut für Transparenz  
in der Altersvorsorge

**Honorarberatung:** Aus eigenem Antrieb hat sich die Versicherungswirtschaft hinsichtlich des Umgangs mit dem Kunden bisher nicht verändert. Alle für den Verbraucher relevanten Themen wurden entweder auf der Basis von Musterprozessen oder mittels Eingriffen des Gesetzgebers voran gebracht. Nun treiben Sie mit Ihren in Zahlen verpackten Negativ-Botschaften die Branche ein Stück vor sich her. Gelten Sie in manchen Häusern als Nestbeschmutzer, der die Gemütlichkeit der vergangenen Jahrzehnte durch die Offenlegung von Kostenklarheit und Kostenwahrheit empfindlich stört?

**Dr. Mark Ortmann:** Nein, ich werde eher als kritischer und aufrichtiger Kämpfer für echte Transparenz wahrgenommen. Nachdem ich anfangs mit meinen Vorschlägen auf großen Widerstand gestoßen bin, verspüre ich jetzt immer mehr Unterstützung. Die meisten Gesellschaften sind an einem Austausch mit dem ITA interessiert. Ich möchte sogar soweit gehen zu behaupten, dass unsere stets sachlich vorgetragenen Forderungen auf Gehör gestoßen sind. Bedeutende Unternehmen aus der Versicherungsbranche haben in diesem Jahr ein Umdenken begonnen. Offenbar mussten die Umsätze mit laufenden Beiträgen erst dramatisch einbrechen, bevor den Verantwortlichen klar geworden ist, dass nur eine Rückgewinnung des Kundenvertrauens zu einer Wiederbelebung des Marktes verhelphen kann. Jetzt – am Abgrund des Absatzmeeres angekommen – hilft nur Eines: Ehrlichkeit und Transparenz. Auch und gerade in Bezug auf die Kosten. Das ist vielen Unternehmenslenkern klar geworden. Ich bin überzeugt, wir werden im Jahr 2011 ernst-

hafte und sehr positive Veränderungen am Markt erleben.

**Honorarberatung:** Aus dem Finanzvertrieb kennen wir den Satz „Das einzige was stört, ist der Kunde“. Die Argumentation des Honorarberaters bewegt sich auf der Linie „Das einzige was stört, sind die Kosten“. Mit welchen Instrumenten erleichtern Sie die Kostenfindung in Versicherungsprodukten und wo versagt Ihr Ansatz?

**Dr. Mark Ortmann:** Das ITA hat schon Anfang 2007, also anderthalb Jahre vor dem Inkrafttreten der Kostenveröffentlichungsvorgaben, darauf hingewiesen, dass ein echter Kostenvergleich durch die gesetzlichen Regelungen nicht ermöglicht wird. Als Arbeitshilfe haben wir einen Effektivkostenrechner für die kostenlose Nutzung auf unserer Internetseite zur Verfügung gestellt. Heute sind wir weiter. Das ITA bietet mit ITA SELECT das einzige Programm am Markt an, mit dem Vermittler und Berater das optimale Altersvorsorgeprodukt für ihre Kunden auswählen können, und zwar unter Berücksichtigung der Kundenwünsche und der erwarteten Wertentwicklungen nach Kosten. Die Besonderheit liegt darin, dass ITA SELECT den Vergleich verschiedener Garantiemodelle erlaubt. Es können also klassische, fondsgebundene, With Profit-, statische und dynamische Hybridversicherungen, aber auch iCPPI-Produkte und Variable Annuities miteinander verglichen werden. Dazu wird jedes Produkt 10.000 Mal unter Berücksichtigung gewisser Kapitalmarktannahmen, die das ITA getroffen hat, mit Hilfe des Programms ifa-SARA simuliert. Die Renditeergebnisse berücksichtigen die Unterschiede zwischen den Ga-

rantiemodellen sowie die Produkt- und sogar die Kapitalanlagekosten. Die Grenzen werden dort gezogen, wo Kosteninformationen weder vorliegen noch geschätzt werden können. Zum Beispiel können keine Transaktionskosten bei Fonds berücksichtigt werden, da diese nicht veröffentlicht werden. Das ist ein Wermutstropfen, der aber angesichts der Tatsache, dass sogar Zielfondskosten bei Dachfonds und Crash-Put-Kosten einbezogen werden, verkraftbar ist.

**Honorarberatung:** Ihr Anspruch ist es, Transparenz auf dem Altersvorsorgemarkt zu schaffen. Wieviele Gesellschaften spielen dabei überhaupt mit? Lässt sich der Markt in Transparenzverweigerer und Transparenzbefürworter teilen?

**Dr. Mark Ortmann:** Ihre Vermutung ist richtig. Es gab Transparenzbefürworter vom ersten Tag an, wie zum Beispiel Standard Life und DWS. Die breite Masse war abwartend ablehnend. Nach, wie ich finde, kurzen drei Jahren sieht die Welt ganz anders aus. Heute legen schon zwölf Gesellschaften uns gegenüber alles offen, während sechs Gesellschaften eine jegliche Information uns gegenüber verweigern. Die Liste der Gesellschaften ist für Berater und Kunden unter <http://www.ita-online.info/Transparente-Gesellschaften/87> einsehbar. Mit weiteren Gesellschaften wie die Allianz und Axa stehen wir im engen Austausch. Ich bekräftige meine These, dass die Transparenzbefürworter das Ruder übernommen haben. Die Ergebnisse werden wir in 2011 sehen. Die Verweigerer wird der Kunde abstrafen. Die Aufklärungsarbeit, die wir dazu beisteuern können, werden wir auch weiterhin leisten.

**Honorarberatung:** Spielen die ausländischen Anbieter besser mit?

**Dr. Mark Ortmann:** Das kann man so pauschal nicht sagen. Im Ausland, vor allem in Großbritannien, sind die Transparenzvorgaben seit langer Zeit schon viel strenger. Deswegen sollte es diesen Anbietern eigentlich leichter fallen, alles zu zeigen. Schließlich ist dort der Grundsatz des „Treat the Customers Fairly“ in Stein gemeißelt. Dennoch hat anfangs nur Standard Life voll auf Transparenz gesetzt. Doch auch bei irischen und liechtensteiner Tochterunternehmen erkennen wir nicht selten ein höheres Transparenzbewusstsein als bei den deutschen Müttern.

**Honorarberatung:** Hat der GDV eine Position zu den Dienstleistungen des ITA?

**Dr. Mark Ortmann:** Mir ist keine offizielle Position des GDV zu den Dienstleistungen des ITA bekannt.

## EUROPA

### Sind alle Norweger hoffnungslos unterversichert?

*Der Widerstand gegen Netto-Tarife & Honorarberatung ermuntert seit zwei Jahren etliche Marktteilnehmer aus der Versicherungswirtschaft zu Statements, die sie höchswahrscheinlich schon in wenigen Jahren nie „so gesagt“ haben wollen.*

Um die Politik zu beeindrucken, wird gern ein der Honorarberatung zwangsläufig folgender Zusammenbruch der Altersvorsorge weiter Bevölkerungskreise ins Feld geführt. Vielmehr realistisch ist jedoch die Annahme, dass etliche Vorstände wie auch Führungskräfte in Großvertrieben sich in dieser Sache allein um den Einbruch ihrer privaten Einkommensstruktur Gedanken machen.

Ein Blick nach Skandinavien zeigt, daß sogar mehrere Völker die Einführung neuer Vergütungssysteme in der Versicherungswirtschaft tatsächlich überlebt haben. Norwegen, Finnland, Dänemark und Schweden liegen weiterhin im jährlichen UN-Rating sehr weit vorn, wenn es um Kriterien wie Bildung, pro Kopf Einkommen, Gesundheit und allgemeine Lebensqualität geht. Norwegen wurde gar in 2010 zum insgesamt achten Mal von den UN zum Land mit dem höchsten Lebensstandard der Welt gekürt. Deutschland kam auf Rang 10.

Die gesetzlichen Rahmenbedingungen zwingen den Versicherungsmakler in Skandinavien heute dazu, sich wie ein Honorarberater zu verhalten, indem er verpflichtet wird, seine Vergütung ausschließlich mit dem Kunden zu verhandeln und nicht als Prämie mit in die Police hineinzurechnen. Der Grund hierfür ist die weitgehende Umstellung auf das Nettoprämienystem.



Die Diskussion über Nettoprämienysteme begann im Jahr 2001 in Norwegen. 2003 gab

das norwegische Branchenorgan eine Empfehlung an die Schadensversicherer heraus, keine Vereinbarungen über die an die Makler zu zahlenden Vergütungen zu treffen. Die norwegische Kartellbehörde hielt das für zulässig und vertrat die Meinung, die Empfehlung verstoße nicht gegen das Wettbewerbsrecht. Das neue Gesetz zur Versicherungsvermittlung sagt, dass der Vermittler den Kunden über die Höhe seiner Vergütung zu informieren hat.



2003 wurde in Finnland eine vergleichbare Empfehlung herausgegeben.

2005 schrieb Finnland gesetzlich vor, dass ein Vermittler sowohl bei Lebens- als auch Schadensversicherungen nur von seinem Auftraggeber eine Vergütung, das heißt Gebühren, erhalten darf. Für die Bestimmung der Gebühren wurde eine Übergangsfrist von drei Jahren festgelegt, um den Vermittlern Zeit zu geben, ihr Geschäft an das neue Gesetz anzupassen.



In Dänemark führten fast alle Versicherungsgesellschaften in den Jahren 2003 und 2004 Netto-

prämienysteme ein. Ein neues Gesetz verbietet es den Unternehmen in der Lebens- als auch der Schadensversicherung, eine Vergütung an Makler zu zahlen.



In Schweden gibt es die freiwillig geübte Praxis, Nettoprämien anzuwenden. Diese hat sich

mit dem Gesetz zur Versicherungsvermittlung weiter verstärkt. Es besteht die Auflage, dass der Makler den Kunden unabhängig vom Gebührenmodell über den Preis der Vermittlung zu informieren hat, bevor ein Versicherungsvertrag abgeschlossen wird.



In Großbritannien wird dem Kunden die Wahl zwischen Provision oder Honorar freigestellt. Seit

den 90er Jahren hat sich die Honorarberatung als „fee based financial advisory“ mit Anerkennung durch die britische Financial Services Authority (FSA) etabliert. Die FSA wird bis Ende 2012 ein Provisionsverbot für Banken, Bausparkassen, Versicherungen, Vermögensverwalter und Finanzberater einführen.

*Laufende Informationen zu Europa & Honorarberatung: „Der Honorarberater“ auf [www.hbmagazin.de](http://www.hbmagazin.de)*