

Doppelte Vergütung: Nein!

Urteil I: Das Oberlandesgericht Stuttgart hat die Kickback-Rechtsprechung des BGH auf freie Anlageberater ausgedehnt und damit betont, dass diese nicht nur für Banken gilt (Az.: 13 U 42/09). Der Kunde hatte einen Beratungsvertrag mit jährlichen Honorarzahlingen abgeschlossen. Der Anlageberater verschwieg dabei, dass er zusätzlich noch Provisionszahlungen aus dem vermittelten geschlossenen Immobilienfonds bekommt. Dem Kläger wurde Schadenersatz zugestanden.

Urteil II: Ein Anlageberater muss seine Kunden darüber aufklären, dass er eine Provision von dem Anbieter des Anlageprodukts bekommt und wie hoch diese ist. Unterlässt er das, hat der Kunde einen Schadenersatzanspruch. Gemäß

Urteil des Landgerichts München I (Az.: 22 O 1787/09) kommt zwischen den Parteien ein Anlageberatungs-Vertrag und nicht nur ein Anlagevermittlungs-Vertrag zustande. Die Klägerin konnte in diesem Fall nach Auffassung des Gerichts davon ausgehen, dass der Vermittler sie neutral und unabhängig beraten würde. Dadurch, dass der Vermittler die ihm zustehende Innenprovision mit einem Fondsunternehmen nicht offenbarte, habe er seine Pflichten aus dem Anlageberatungs-Vertrag verletzt. Diese Verpflichtung zur ungefragten Offenbarung treffe nicht nur Banken, sondern jeden Anlageberater, und sie gelte auch nicht erst seit 2006, sondern seit Inkrafttreten des BGB im Jahr 1900. Der in diesem Fall beklagte Finanzvertrieb AWD will in Berufung gehen.

Starker Absatz: Pflegeversicherungen

Im vierten Quartal 2009 lag der Absatz von privaten Pflegeversicherungen im Maklermarkt vor dem Verkauf von Investmentfonds, Bausparverträgen, britischen Lebensversicherungen und Variable Annuities.*

Bei den Pflegeversicherungs-Anbietern liegt die Ideal Lebensversicherung deutlich vor Volkswohl Bund und Generali. Die Lebensversicherer liegen mit dem Angebot der Pflegerente vorn. Die drei genannten Anbieter decken 36 Prozent des Marktes ab. Krankenversicherer besetzen das Feld mit Pflorgetagegeld-Tarifen.

*Beraterumfrage: bbg Betriebsberatungs GmbH und SmartCompagnie GmbH.

Beratungsprofile der DVAG

Im Rahmen einer wissenschaftlich gestützten Studie sollen die volkswirtschaftlich relevanten Auswirkungen der Arbeit des Großvertriebs DVAG, Frankfurt, untersucht werden. Die Untersuchung fußt auf der Auswertung von Kundenberatungen der Jahre 1980–2008. Erhoben werden die Größen „Beratungsqualität & Umdeckungen“, „Qualität der Kundenbetreuung & nachgelagerte Umdeckungen“, „Tatsächliche Versorgungsqualität der betroffenen Haushalte“. Für die Jahre 1975 bis 1980 werden noch Beratungsprofile gesucht, um auch diesen Zeitraum statistisch sicher abdecken zu können. Makler, die hierzu Hinweise geben können, wenden sich formlos an die BHM Fachmedien Verlag GmbH unter info@bhm-marketing.de

Gefahr für die Sofortprovision

Die Einführung des internationalen Rechnungslegungs-Standards IFRS könnte laut Dr. Joachim Kölschbach* die Vergütungssysteme in der Assekuranz stark beeinflussen. Versicherer müssten entsprechend der aktuell diskutierten Form der neuen Rechnungslegung die Abschlusskosten unmittelbar als Aufwand verbuchen. Derartige, noch nicht durch Kundenbeiträge getilgte Abschlusskosten, gingen natürlich zu Lasten des Eigenkapitals der Versicherer.

Daraus könnte in der Zukunft resultieren, dass Provisionen nicht mehr beim Abschluss des Vertrages zu einhundert Prozent an den Vermittler gezahlt werden. Regelungen wie z.B. bei der Riester-Rente wären dann eine Alternative. Der neue Rechnungslegungs-Standard gilt voraussichtlich ab 2013.

*Leiter des Versicherungsteams, Wirtschaftsprüfungs-Gesellschaft KPMG. Aus einem Vortrag bei Barclays Capital, März 2010.

■ Maklerportale

YouGovPsychonomics* interessierte sich für die Bewertung der Maklerportale. 91 Prozent der Makler nutzen diese. 2005 waren es 80 Prozent. Eine Mehrheit von 51 Prozent der Makler beschränkt sich deutlich bei der Anzahl der genutzten Portale. Man nutzt die Portale von maximal einem Drittel der Versicherer, mit denen man zusammenarbeitet. Neun Prozent geben an, die Portale von zwei Dritteln bis 100 Prozent der kooperierenden Versicherer zu nutzen. Am besten wird das Maklerportal der VHV bewertet. Es folgen Axa, Interrisk, Allianz und Haftpflichtkasse Darmstadt.

*Maklerabsatzbarometer/Marktforschungs-Institut YouGovPsychonomics AG / IV. Quartal 2009

■ Makler-Nachwuchs

Unter den freien Maklern gibt es derzeit nur fünf Prozent, die jünger als 30 Jahre alt sind, stellt Thomas Misch, Leiter des BCA Partnermanagements, fest. Gemäß Marktanalyse „Pool und Dienstleister Deutschland 2009“ der bbg Betriebsberatungs GmbH liegt der Altersdurchschnitt bei knapp 48 Jahren. Die BCA AG hat daher eine Plattform zur Nachwuchsgewinnung in Planung. In den nächsten zehn bis 15 Jahren steht bei etwa 40 Prozent der Maklerunternehmen der Generationswechsel bevor. „Ständig wachsende Anforderungen an den Makler machen es zudem wünschenswert, das mehr Hochschulabsolventen diesen Berufsweg einschlagen“, so die BCA. www.bca.de

■ Vermittler-Zukunft

Bei nur noch mäßig steigendem Wohlstand und schrumpfenden Einwohnerzahlen sind keine großen Zuwachsraten bei der Vorsorge zu erwarten. „Die Entscheidung für den Beruf des Versicherungsvermittlers wird damit für den Nachwuchs nicht leichter“, so Dr. Reiner Hagemann, stellvertretender Aufsichtsratschef der VHV Allgemeine Versicherung und vormaliger Allianz-Vorstand. Das Vergütungs-System mit Abschlussprovisionen steht für Hagemann auf dem Prüfstand. „Auf längere Sicht wird sich die Frage stellen, ob qualifizierte Verkäufer mit entsprechender Ausbildung überhaupt noch in Vertriebsformen tätig sein wollen, die zu weit überwiegenden Teilen durch Zahlung von Abschlussprovisionen finanziert werden.“ „Versicherungswirtschaft“ (Heft 1-2010)