

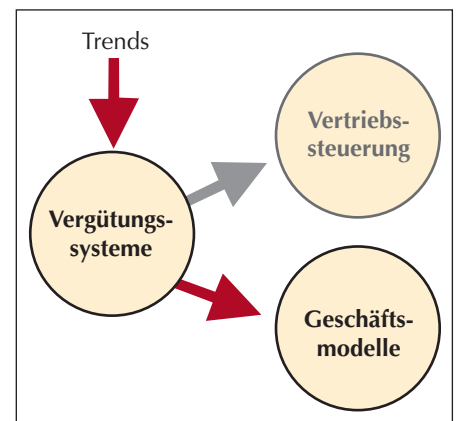
Wem fällt es am schwersten?

Potenzielle Auswirkungen auf Geschäftsmodelle von Vermittlerbetrieben durch die Umstellung vom provisionsbasierten auf ein honorarbasierendes Vergütungssystem.

Die Relevanz und Aktualität des Themas wird vor dem Hintergrund der Finanz- und Wirtschaftskrise an folgenden Zahlen deutlich: Der allein durch mangelhafte Finanzberatung verursachte Schaden für Anleger wird auf jährlich 20 bis 30 Mrd. Euro geschätzt. 50 bis 80 Prozent aller Langfristanlagen (v.a. Lebens- und Rentenversicherungen) werden mit Verlust vorzeitig abgebrochen. Die Zahl der an der Finanzvermittlung beteiligten Akteure ist in Deutschland mit ca. 500.000 Personen im Vergleich zu anderen Ländern der Europäischen Union einmalig hoch; von diesen gehen ungefähr drei Viertel der Finanzvermittlung im Nebenberuf nach.¹ In einer aktuellen Untersuchung² hat Finanztest die Beratungsleistung der Versicherungsvertreter aller 26 untersuchten Gesellschaften lediglich als

befriedigend bzw. ausreichend eingestuft. Vor diesem Hintergrund gewinnt die Forderung nach Regelwerken zur Stärkung des Verbraucherschutzes und zur Erhöhung der Transparenz bei der Vermittlung von Finanzdienstleistungsprodukten an politischer Aufmerksamkeit.

Das bislang provisionsbasierte Vergütungssystem, dem im Rahmen des Vertriebsmanagements eine Schlüsselrolle in Bezug auf Vertriebssteuerung und Geschäftsmodelle von Finanzdienstleistern zukommt, wird somit ebenfalls auf den Prüfstand gestellt. In diesem Zusammenhang stellt sich die Frage, inwieweit ein honorarbasierendes Vergütungssystem – welches in angelsächsischen und skandinavischen Ländern bereits verstärkt praktiziert wird – den beschriebenen Problemstel-



lungen besser gerecht werden kann. Daneben gilt es vor allem zu klären, welche möglichen Auswirkungen sich hieraus für die Vertriebssteuerung und Geschäftsmodelle von Vermittlerbetrieben ergeben. Dieser Artikel konzentriert sich auf den letztgenannten Punkt und skizziert somit potenzielle Auswirkungen, die sich durch Änderungen von einem provisionsbasierten Vergütungssystem hin zu einem honorarbasierten auf die Geschäftsmodelle von Vermittlerbetrieben ergeben können.

Zur Eingrenzung dieses komplexen Themas wird bei den folgenden Ausführungen der Fokus auf Versicherungsunternehmen

| | |
|---|--|
| <p>Status quo: Kunden und Finanzberatung</p> | <p>Geschätzter Schaden durch mangelhafte Finanzberatung: ca. 20 bis 30 Mrd. EUR p.a.¹ Mit Verlust vorzeitiger Abbruch von Langfristanlagen: ca. 50 bis 80%¹ An Finanzvermittlung beteiligte Akteure: ca. 500.000 Personen (ca. drei Viertel im Nebenberuf) Beratungsleistung der Versicherungsvertreter aller 26 untersuchten großen Gesellschaften: befriedigend bzw. ausreichend</p> |
| <p>Politische Aufmerksamkeit</p> | <p> Bundesministerium für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz</p> <p> Qualitätsoffensive Verbraucherfinanzen Mehr Verbraucherschutz bei Finanzentscheidungen</p> |

¹ Vgl. „Anforderungen an Finanzvermittler – mehr Qualität, bessere Entscheidungen“, Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz (September 2008)

² Vgl. Finanztest (Heft 10/2009)

| Produktgeber | Vertriebswege | Vermittlerbetriebe | Beispiele |
|--------------|--|--------------------|-------------|
| VU | Ausschließlichkeit | Vertreter/Agentur | Herr Kaiser |
| | Maklervertrieb (und Mehrfachagentenvertrieb) | Mehrfachagent | Herr König |
| | | Makler | Aon |
| | | Vertriebsges. | MLP |
| | | Pool Makler | FiNet |

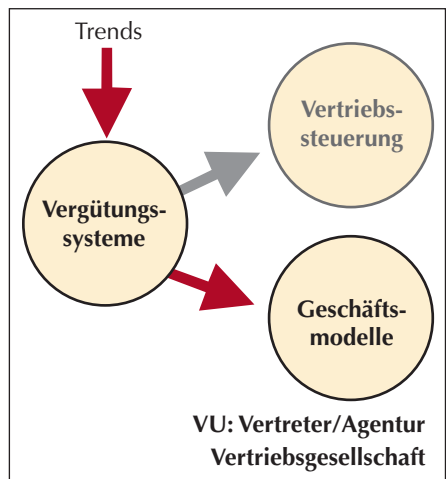
Vergütungssystem: Provision bzw. Courtage

(VU) als produktgebende Finanzdienstleister sowie auf Ausschließlichkeit und Maklervertriebsweg als deren Vertriebswege gelegt. Als Vermittlerbetriebe zählen hier Vertreter/Agentur, Mehrfachagent³, Makler, Vertriebsgesellschaft sowie Maklerpool.

Bei einer Provisionsberatung genießt der Kunde durch das Prinzip der Verteilung der Abschlusskosten auf die Laufzeit des Vertrages (Zillmerung) insbesondere bei langfristigen Verträgen in den Sparten Leben und Kranken einen kurz- bis mittelfristigen Liquiditätsvorteil im Vergleich zur Honorarberatung, da das VU eine Vorfinanzierungsfunktion übernimmt. Dieser Vorteil kommt vor allem bei einkommensschwächeren Zielgruppen zum Tragen: So dürften bei diesen die Fähigkeit und Bereitschaft, ein Honorar nach erfolgter Beratung zu zahlen, geringer ausgeprägt sein – insbesondere im Fall des Nichtzustandekommens eines Vertragsabschlusses. Vor diesem Hintergrund sind die Auswirkungen von Änderungen des provisionsbasierten

Vergütungssystems auf Geschäftsmodelle in Bezug auf die Ausschließlichkeit als „hoch“ einzuschätzen: Dies ist den Rahmenbedingungen geschuldet, bei denen häufig einkommensschwächere Zielgruppen, vielfach praktizierter reiner Produktverkauf und eine geringe Zahlungsbereitschaft der Kunden für eine abhängige Leistung zusammenfallen.

Im Falle einer gesetzlichen Abschaffung



³ In der Praxis findet die Akquisition und Betreuung von Mehrfachagenten – auch wenn es sich bei ihnen rechtlich betrachtet nicht um Makler handelt – in der Regel über den Maklervertriebsweg von Versicherungsunternehmen statt.

| Vermittlerbetrieb | Wirkung | Begründung |
|---------------------------------------|-------------|---|
| Ausschließlichkeit: Vertreter/Agentur | hoch | <ul style="list-style-type: none"> • I.d.R. einkommensschwächere Zielgruppen • Vielfach praktizierter reiner Produktverkauf • Geringe Zahlungsbereitschaft für abhängige Leistung • VU mit wenig wettbewerbsfähigen Produkten: Überführung der Vermittler in Angestelltenverhältnis |
| Vertriebsgesellschaft | mittel-hoch | <ul style="list-style-type: none"> • Abhängigkeit von Zahlungsströmen (Berater-Akquise) • Hohe Margen bei intransparenten Produkten (z.B. FRV) • Tlw. einkommensstarke Kundenklientel (z.B. MLP) |
| Mehrfachagent | mittel-hoch | <ul style="list-style-type: none"> • Nähe zu Ausschließlichkeit oder zu Maklertum? |
| Makler | mittel | <ul style="list-style-type: none"> • I.d.R. Erfahrungen mit Honorarberatung (z.B. Immobilien-/Praxisfinanzierung) • Rechtlicher Status unverändert |
| Pool | mittel | <ul style="list-style-type: none"> • Dienstleistungspauschale neben Provision/ohne Provision • Pools für Honorarberater (z.B. VDH GmbH) |

der Provisionsberatung liegt die Vermutung nahe, dass vor allem VU mit wenig wettbewerbsfähigen Produkten dazu übergehen werden, ihre Ausschließlichkeit (teilweise) in ein Angestelltenverhältnis zu überführen mit dem Ziel, diesen Vertriebskanal für ihre Produkte weiterhin zu nutzen – unter Inkaufnahme höherer Fixkosten und eines entsprechend höheren unternehmerischen Risikos.

Auch Vertriebsgesellschaften würden von derartigen Veränderungen „mittel bis hoch“ betroffen sein: Sie weisen häufig eine starke Abhängigkeit von den bisherigen provisionsbasierten Zahlungsströmen aufgrund hoher Berater-Akquisekosten auf und sie profitieren bislang in besonderem Maße von hohen Margen bei intransparenten Produkten. Einige Vertriebsgesellschaften (z.B. MLP) verfügen allerdings über eine einkommensstarke Klientel, was eine Umstellung des Vergütungssystems deutlich erleichtern würde.

Makler und Pools werden aller Voraussicht nach am ehesten in der Lage sein, auf mögliche Veränderungen zu reagieren: Sie verfügen bereits über Erfahrungen mit der Honorarberatung in Teilsegmenten (z.B. bei der Immobilien- oder Praxisfinanzierung); der rechtliche Status der Makler könnte unverändert bleiben. Viele Pools finanzieren sich zusätzlich zu den Provisionen über Dienstleistungsgebühren. Bereits existierende Dienstleistungs-Pools für Honorarberater wie der Verbund Deutscher Honorarberater (VDH GmbH) belegen die Funktionsfähigkeit dieses Geschäftsmodells und verzichten auf jedwede Provision.

Fazit

Als Fazit lässt sich festhalten: Gravierende Auswirkungen auf das Geschäftsmodell durch Änderung des Vergütungssystems, sind in erster Linie für die Vermittlerbetriebe „Ausschließlichkeit“ und „Vertriebsgesellschaft“ zu erwarten.

Im Sinne einer Risikominimierung sollten sich diese frühzeitig auf mögliche Änderungen vorbereiten mit dem Ziel, ihre Abhängigkeit vom provisionsbasierten Vergütungssystem weitestgehend zu reduzieren.



■ Autor
Dr. rer.pol. Jan Ostarhild

■ Kontakt
Mobil: 0176/216 39 186
jan.ostarhild@web.de