

„Der unternehmerische Anspruch an den Beruf des Versicherungsmaklers steigt“

Interview mit Andreas Vollmer, Vizepräsident des Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK)

Auf die unternehmerische Freiheit der Vermittler drücken mehrere Faktoren – von der Vergütung über die Regulierung bis hin zur Digitalisierung. Umso mehr müssen sich Versicherungsmakler im aktuellen Marktumfeld unabhängig positionieren, meint der Vizepräsident des BVK. Auch wenn es schwieriger wird.

Herr Vollmer, Vermittler müssen immer mehr für ihre Eigenständigkeit oder im Fall des Maklers für ihre Unabhängigkeit kämpfen. Kann man das so stehen lassen?

Diese Entwicklung können wir als Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute nicht so stehen lassen. Gerade in Zeiten einer gesetzlichen Verpflichtung, wonach im Vertrieb von Versicherungen das Kundeninteresse im Mittelpunkt stehen muss, ist es für uns als einer der führenden Verbände für die berufsständischen Interessen von Versicherungsvermittlern geradezu unverständlich, um nicht zu sagen absurd, dass wir über Themen wie Eigenständigkeit und im Fall der Makler über die Frage der Unabhängigkeit mehr denn je sprechen und den offenen Diskurs mit der Branche dazu suchen müssen.

Wie ist es denn konkret bei Versicherungsmaklern? Treiben Regulierung und Digitalisierung die Makler in Richtung Abhängigkeiten?

Der unternehmerische Anspruch an den Beruf des Versicherungsmaklers steigt kontinuierlich. Die Treiber dieser Entwicklung sind unter anderem die beiden von Ihnen genannten Trends der Regulierung und auch der Digitalisierung am

Die mangelnde direkte Zusammenarbeit mit Maklerfirmen erschwert diesen den Direktkontakt zu den Versicherungsunternehmen und treibt sie geradezu in die Arme von Pools und Verbünden.

Unterstützung bei verschiedenen Dienstleistern suchen. Maklerpools bieten dabei neben dem Zugang zu Produkten gerade den kleinen Maklern – meist kostengünstigere – Lösungen in der Kunden- und Vertragsverwaltung und beim Produktvergleich an.

Ein weiterer Treiber in Richtung Abhängigkeit wurde allerdings auch von den Versicherern selbst ausgelöst: Die zunehmend mangelnde direkte Zusammenarbeit mit Maklerfirmen – vor allem mit den kleineren unter ihnen – erschwert diesen den Direktkontakt zu den Versicherungsunternehmen und treibt sie geradezu in die Arme von Pools und Verbünden.

Was sollten sich Makler vor diesem Hintergrund genau überlegen?

Im heutigen Marktumfeld gehört es unserer Meinung nach mehr denn je zu den Grundsatzfragen, die sich ein Makler in seiner Eigenschaft als Unternehmer stellen sollte, wie er den Markenkern seines Unternehmens langfristig am Markt positionieren möchte. Wir sprechen hier vom unternehmerischen Mindset. Das bisher etablierte Berufsbild des Versicherungsmaklers sieht spätestens seit dem Sachwalterurteil von 1985 die Unabhängigkeit von Versicherern und anderen Risikoträgern als eine wesentliche Ausprägung seiner Vermittlungsform an. Als treuhänderischer Sachwalter der Interessen des Versicherungsnehmers sollte er frei von anderen Interessen agieren können.

Kann der Makler diese Position halten und wenn ja, wie?

Wir sehen sie in der aktuellen Marktentwicklung gefährdet. Wenn sich ein Makler immer stärker von Dienstleistern abhängig macht, die ihm nicht nur die notwendige Hard- und Software, sondern auch alle Zugänge zu Versicherern bieten, ihm mit ihren Backoffice-Unterstützungen den Weg frei machen, um nur noch zu verkaufen, dann darf die Frage erlaubt sein, ob dieser „Unternehmer“ dem Kunden noch als unabhängig agierender Versicherungsmakler gegenüberstehen darf. In der Regel werden derartige Abhängigkeiten dem Kunden gegenüber nicht offengelegt. Das Gewerberecht verlangt dies leider noch nicht. Wir empfehlen daher, sich in den wesentlichen genannten Punkten der unternehmerischen Position unabhängig

aufzustellen und die Angebote von Dienstleistern kritisch zu hinterfragen.

Und wie sieht es bei den Vertretern aus? Geht die Eigenständigkeit in den Agenturen verloren?

Tendenziell beobachten wir hier ähnliche Trends. Die vom Gesetzgeber erwartete Abschaffung der Vertriebssteuerung aufgrund der Vorgabe, dass Produkte nur noch im Interesse des Kunden platziert werden dürfen, sehen wir gefährdet. Denn nicht alle neuen Vergütungssysteme, die wir über den Arbeitskreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz (AVV) kennengelernt haben, entsprechen unserer Meinung nach dem gesetzlichen Leitbild. Der BVK wird gemeinsam mit dem AVV ein wachsames Auge auf die Marktentwicklung haben und das konstruktiv-kritische Gespräch mit den Vertriebsvorständen der Gesellschaften suchen, um partnerschaftliche Lösungen zwischen den Exklusivorganisationen und den Versicherungsgesellschaften zu finden.

Was bedeutet das alles nun übergreifend für die unabhängige Beratung?

Das Kundeninteresse hat klar Vorrang vor allen Interessen der ansonsten am Geschäft Beteiligten, also dem Vermittler und dem Versicherer. Für den Makler gilt das ohnehin schon seit dem Sachwalterurteil. Eine ähnliche Diktion hat der Gesetzgeber jetzt mit dem Begriff des „bestmöglichen Interesses“ im IDD-Umsetzungsgesetz für alle Vermittlungsformen eingeführt. Wir als BVK begrüßen diese Entwicklung außerordentlich, zumal dieser Ansatz seit vielen Jahren im Leitbild unseres Berufsverbandes verankert ist. Nach unserem Berufsbild agiert der Versicherungsvermittler in seinem sozialpolitischen Auftrag nachhaltig und professionell. Die verpflichtende Weiterbildung sollte unserer Meinung nach auch weiter nach den Maßstäben der Brancheninitiative „gut beraten“ mit einer Weiterbildungszeit von 30 Stunden pro Jahr erfolgen. Diesen Anspruch verfolgt der Vermittler in seinem unternehmerischen Selbstverständnis und setzt sich dabei seine eigenen Ziele. Die Leitvergütung soll weiterhin in den bewährten Formen von Provisionen und Courtagen erfolgen. Diese bieten eine soziale Ausgleichskomponente und ermöglichen auch einkommensschwächeren Kundengruppen nachhaltig den Zugang zu wertvoller Beratung und Vermittlung. ■



Andreas Vollmer