




Vertrauen: Wenn es um die Absicherung der eigenen Zukunft geht, muss sich der Kunde auf die umfassende Kompetenz des Fachmanns verlassen können.

FOTO: THOMAS LANGREDER/VISUM

Klare Verhältnisse

EU-VERMITTLERRICHTLINIE Neue Regeln auf dem Markt der Vermögensberatung. Schwarze Schafe werden aussortiert

Von Reinfried Pohl

Fragen rund um die private Vermögensbildung und finanzielle Absicherung bewegen die Menschen. Diesbezügliche Entscheidungen sind meist von großer – mitunter lebenslanger – Tragweite. Da sollte man nichts dem Zufall überlassen, sondern sich sehr guten Rat holen.

Viele Menschen fühlen sich überfordert, wenn es um die optimale Gestaltung ihres Versicherungsschutzes und um ihre finanzielle Zukunftsplanung geht. Eine gute Beratung durch einen ausgewiesenen Fachmann ist hier gefragt.

Branchenweit gibt es in Deutschland rund 500 000 Vermittler, die Kunden regelmäßig oder gelegentlich Versicherungsprodukte verkaufen. Nicht alle diese Vermittler erfüllen jedoch die hohen Beratungsstandards, die beim größten eigenständigen Finanzvertrieb – der Deutschen Vermögensberatung – bereits Gang und Gäbe sind.

Gesetzgeber definiert Voraussetzungen

Ein neues Gesetz, dessen Vorgaben in Form der EU-Vermittlerrichtlinie aus Brüssel gekommen sind, soll nun dazu beitragen, den kaum mehr überschaubaren Versicherungsmarkt mit seiner Vielzahl von Produkten und Vertriebsformen europaweit einheitlich im Interesse der Kunden zu regulieren. Künftig sollen sich keine „schwarzen Schafe“ mehr unter den Beratern tummeln können und Kunden damit vor unqualifizierter Beratung sicher sein.

Das entsprechende deutsche Vermittlergesetz tritt am 22. Mai 2007 in Kraft.

Wer danach als Versicherungsvermittler tätig werden will, muss vor Aufnahme seiner Tätigkeit besondere Voraussetzungen erfüllen. Auf welchem Wege und in welchem Umfang diese nachzuweisen sind, hängt maßgeblich davon ab, ob es sich um einen gebundenen oder ungebundenen Vermittler handelt.

Der Unterscheidung zwischen ungebundenem und gebundenem Vermittler liegt die Tatsache zugrunde, dass es sich hierbei um gänzlich unterschiedliche Vertriebsformen handelt. Während der ge-

bundene Vermittler systembedingt Experte für das umfassende Produkt- und Tarifangebot eines Versicherungskonzerns ist, muss der ungebundene Vermittler quasi als Diener vieler Herren fungieren, das heißt, er vermittelt für mehrere Versicherungsgesellschaften.

Jeder Vermittler muss daher vor Beginn seiner Tätigkeit in ein Register eingetragen sein, aus dem auch ersichtlich wird, ob es sich um einen ungebundenen oder um einen gebundenen Vermittler handelt.

Insbesondere ungebundene Vermittler stehen künftig vor großen, kaum löslichen Aufgaben. Denn sie arbeiten ja nicht mit einem, sondern mit vielen Versicherungsunternehmen zusammen, deren Schnittstellen kaum zu beherrschenden sind. Ich bezweifle, dass ungebundene Vermittler in der Breite wirklich alle Produkte und Tarife ihrer Partnergesellschaften kennen und dem Kunden dann auch in jeder Lage die für ihn beste Lösung anbieten.

So ist auch der hierfür erforderliche hohe laufende Ausbildungs- und Informationsbedarf schwerlich zu leisten. Zwar treten die ungebundenen Vermittler kraft Gesetz so auf, als würden sie tatsächlich aus den Offerten konkurrierender Versicherer das optimale Produkt für den Kunden herausuchen. In der Praxis läuft es jedoch häufig darauf hinaus, dass letztendlich doch eine Gesellschaft beziehungsweise ein Produkt von diesen sogenannten ungebundenen Vermittlern bevorzugt wird. Die Fachleute im Vertrieb wissen das.

Enttäuschte Erwartungen von Kunden sind hier vorprogrammiert und bergen erhebliche Haftungsrisiken für diese Art von Vermittlern. Hinter ihnen steht nämlich kein großes und starkes Versicherungsunternehmen, das sie nachhaltig unterstützt, ihre Qualifikation sicherstellt und bei denkbaren Falschberatungen die Haftung übernimmt.

Vielmehr müssen sie selbst für ihre Ausbildung sorgen und bei einem externen Anbieter eine spezielle Vermögensschadenhaftpflichtversicherung abschließen. Diese mitunter teuren Versicherungen müssen erst einmal ins Verdienen gebracht werden und erhöhen den Druck auf ungebundene Vermittler, Abschlüsse

zu tätigen. Dies gilt insbesondere für Berufseinsteiger. Zudem haftet diese Versicherung in der Regel nicht bei vorsätzlichem Fehlverhalten seitens des Vermittlers, was den Kundenschutz durchlöchert.

Logischerweise sieht das Gesetz ganz andere Anforderungen vor, wenn es sich um einen sogenannten gebundenen Vermittler handelt, der mit nur einem Versicherungskonzern exklusiv zusammenarbeitet.

Kundenberatung mit strengeren Vorgaben

Für solche gebundenen Vermittler erkennt der Gesetzgeber an, dass der Versicherer – schon aus Eigeninteresse – immer mit darauf achten wird, dass „seine“ Vermittler gut qualifiziert sind und einen guten Leumund haben, weil sie ansonsten bei Falschberatung gegenüber dem Kunden in Haftung genommen werden. Auch die Eintragung in das Register kann hier unbürokratisch für alle Vermittler durch den Versicherer erfolgen.

Im Gegenzug muss der Versicherer eine angemessene Qualifikation, die Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse der gebundenen Vermittler gewährleisten sowie für seine Vermittler gegenüber den Kunden die Beratungshaftung übernehmen. Die entsprechende Haftungserklärung des Versicherers für einen gebundenen Vermittler ist in der Regel umfassender als eine Vermögensschadenhaftpflichtversicherung für ungebundene Vermittler, da – wie bereits dargestellt – der Deckungsumfang derartiger Versicherungen vorsätzliches Fehlverhalten ausschließt.

Zudem besteht zwischen dem gebundenen Vermittler und seinem Versicherer eine enge Bindung. Die Übersicht des Versicherers über das umfassende Provisionkonto des gebundenen Vermittlers liefert wertvolle Hinweise für das Qualitätsmanagement.

Schließlich werden die Versicherer, die hinter den gebundenen Vermittlern stehen, kraft Gesetz von der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht überwacht.

Für alle Vermittler, gleichgültig ob es sich um gebundene oder ungebundene

Vermittler handelt, gelten künftig noch strenger gefasste Regeln für die Kundenberatung:

- Künftig ist ein Vermittler dazu verpflichtet, den Kunden – zum Beispiel mit seiner Visitenkarte – die wichtigsten Fakten zu seiner Person und zu seinem Status bekanntzumachen.
- Die Beratung selbst muss bedarfsorientiert erfolgen, das heißt, der Bedarf des Kunden muss ermittelt werden und die vermittelten Verträge müssen aus diesem Bedarf abgeleitet sein.
- Die Bedarfsanalyse und die Produktempfehlungen müssen in einem Beratungsprotokoll dokumentiert werden.

Beste Möglichkeiten beim Marktführer

Beste Voraussetzungen für eine gute Kundenbetreuung bestehen bei der von mir geführten Deutschen Vermögensberatung. Beim weltweit größten eigenständigen Finanzvertrieb werden bereits seit Jahrzehnten Standards erfüllt, die erst das neue Gesetz vorschreibt. Diese basieren auf der von mir entwickelten Allfinanzkonzeption:

- Mit dem aus den Zielen und Wünschen des Kunden abgeleiteten ganzheitlichen Beratungsansatz hat die Deutsche Vermögensberatung nie anders beraten, als es das neue Gesetz nunmehr von allen Vermittlern erwartet. Probleme werden jedoch die unzähligen Vermittler bekommen, die bisher vorwiegend produktorientiert verkauft haben. Diese müssen sich mühsam umstellen.
- Mit der individuellen Analyse und Vermögensplanung dokumentieren die Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung seit eh und je die Bedarfssituation der Kunden und die auf der Analyse aufbauenden Produktempfehlungen. Damit entsprechen sie – zusammen mit dem Beratungsprotokoll – den Anforderungen an die Dokumentation der Beratung mehr als umfänglich.
- Als eigenständiger Allfinanzvertrieb arbeitet die Deutsche Vermögensberatung nicht nur mit Versicherungspartnern, sondern auch mit namhaften Banken, Investmentgesellschaften und mit einer Bausparkasse zusammen. Im Gegensatz zu reinen Einspartenagenturen eröffnet

die Deutsche Vermögensberatung ihren Kunden ein breites Allfinanzangebot erstklassiger Produktpartner aus dem Bank-, Bauspar- und Versicherungswesen und schafft damit einen besonderen Mehrwert.

- Die Deutsche Vermögensberatung vermittelt auch künftig grundsätzlich nur staatlich beaufsichtigte Finanzprodukte und keine Nischenprodukte des Grauen Kapitalmarktes.
- Aufgrund der exklusiven Partnerschaft mit der AachenMünchener im Versicherungsbereich treten Vermögensberater der Deutschen Vermögensberatung künftig als gebundene Vermittler auf. Berater wie Kunden profitieren hier automatisch vom Haftungsdach einer der größten Versicherungsgruppen, des AMB-Generalkonzerns.

Klar ist: Das neue Vermittlergesetz wird für mehr Qualität in der Beratung sorgen. Profitieren werden die Unternehmen, die hier bereits seit je nach fairen Prinzipien arbeiten und sich auf starke Partner verlassen können.

DVAG bleibt die Benchmark im Finanzvertrieb

Dies gilt insbesondere für die Deutsche Vermögensberatung. Das Unternehmen ist auf vielen Feldern die „Benchmark“ im Finanzvertrieb: Die Grundsätze und die Anforderungen, die das Gesetz formuliert, sind im Wesentlichen seit vielen Jahren Teil der täglichen Arbeit und damit selbstverständlich für mehr als 33 000 Vermögensberater.

Anders als andere Vertriebe wird die Deutsche Vermögensberatung deshalb ihre bewährte Arbeitsweise nahezu unverändert fortführen können. Ein unschätzbare Vorteil, der es den Vermögensberatern ermöglicht, sich ganz auf die Kundenbetreuung zu konzentrieren, während andere sich umstellen oder aber Schutz bei großen Partnern suchen müssen.

Vermögensberater, die für die Deutsche Vermögensberatung tätig sind, sind quasi gut ausgebildete Hausärzte für die finanziellen Angelegenheiten ihrer Kundschaft. Sie betreuen ihre Kunden ganzheitlich und nachhaltig. Zur Erreichung beziehungsweise Absicherung der finan-

ziellen Ziele ihrer Kunden setzen sie dabei auf erprobte und bewährte Therapien. Dafür verzichten sie auf den Einsatz innovativer Methoden zur Vermögensanlage, die einen Stresstest in kritischen Lagen möglicherweise nicht überstehen würden.

Das überragende Geschäftsmodell der Deutschen Vermögensberatung war auch Anlass für die AachenMünchener Versicherungen, ihre gesamte Vertriebskompetenz auf mein Unternehmen zu übertragen. Ich glaube, dass diese strikte Trennung von Produktion und Vertrieb in der Versicherungsbranche vorbildlich ist und künftige Unternehmensentscheidungen bestimmen wird.

Mit der gebündelten Vertriebskraft und Stärke in der Kundenbetreuung steht die Deutsche Vermögensberatung erst am Anfang ihrer Zukunft. Nur zu Recht verliehen namhafte Ratingagenturen der Deutschen Vermögensberatung das Prädikat „sehr gut“ für Service und Karriereperspektiven und damit eine Steilvorlage für den weiteren Ausbau der Position als die weltweite Nummer eins der eigenständigen Finanzvertriebe.



Professor Dr. Reinfried Pohl ist Gründer und Vorsitzender des Vorstands der Deutschen Vermögensberatung AG (DVAG).