

Finanzdienstleistungsvertrieb

Regulierungswelle rollt



Geht es nach dem Willen des Verbraucherschutzministeriums, dann soll möglichst die gesamte Finanzberatung auf dem Niveau der Versicherungsvermittlervverordnung reguliert werden. Das betraf dann also nicht nur die Versicherungsvermittlung, sondern auch die Vermittlung von Kapitalanlagen und Finanzierungen. Das zeigt: Die Sensibilität für Fragen des Verbraucherschutzes bei der Vermittlung von Finanzdienstleistungen ist in Folge der Finanzmarktkrise ungewöhnlich ausgeprägt.

Zur Neugestaltung der Finanzberatung soll die Umsetzung der Versicherungsvermittlerrichtlinie in nationales Recht als „Blaupause“ oder „Mindeststandard“ dienen. Die Konsequenz: Jeder Vermittler müsste sämtliche Beratungsgespräche dokumentieren und für alle Bereiche, in denen er vermittelt,

- einen Registereintrag.
- eine Vermögensschadenshaftpflicht und
- eine Mindestqualifikation besitzen.

Grundsätzlich ist die Zielvorgabe einer Regulierung der gesamten Finanzvermittlung auf dem Niveau des Versicherungsvermittlerrechts zu begrüßen. Allerdings wäre es wünschenswert und logisch, in diesem Zusammenhang all jene bisher noch bestehenden Ausnahmeregelungen abzuschaffen, durch die unabhängige Vermittler einseitig benachteiligt werden. Am Ende einer solchen gesetzlichen Neugestaltung könnte sich das Berufsbild der „Finanzberaters“ herausbilden – ein Titel, der gesetzlich geschützt sein sollte. Eine solche Legaldefinition wird auch für den „Honorarberater“ angestrebt

Auf welche künftigen Anforderungen sollte sich der Vermittler von Finanzdienstleistungen schon heute vorbereiten?

Vermögensschadenshaftpflichtversicherung: Der AfW empfiehlt seinen Mitgliedern bereits seit Jahren, für Vermittlungsbereiche eine Vermögensschadenshaftpflicht-Versicherung (VSH) abzuschließen. Im Interesse eines freiheitlichen Marktzuganges für jeden interessierten, qualifizierten Vermittler setzt sich der AfW gegenüber der Politik für einen Kontrahierungszwang aller VSH-Versicherer ein.

„Die Qualifikation von Finanzvermittlern wird daher ein Schwerpunkt meiner Arbeit. Wir werden prüfen, ob der Begriff des Finanzberaters nicht gesetzlich geschützt werden soll. Zumindest müssen wir dringend verbindliche Mindeststandards für alle Finanzvermittler einführen sowie eine anspruchsvolle Berufsqualifikation.“

Verbraucherschutzministerin Aigner auf der Fachtagung ihres Ministeriums am 10. März 2009

Qualifikation: Eine komplette, alle Bereiche der Finanzdienstleistung umfassende Qualifikationslösung würde an der Beratungsrealität vorbeigehen, da sich die meisten Finanzberater/-vermittler sowieso auf zwei oder drei Bereiche spezialisiert haben. Vielmehr würde eine modulare Mindestqualifikationslösung benötigt. Wenn jeder eine Mindestqualifikation für seine Tätigkeit vorweisen muss, so sollte er die Möglichkeit erhalten, sich diese in Form eines Baukastensystems zusammenzustellen. So könnte es IHK-Sachkundeprüfungen in folgenden, sich ergänzenden Bereichen geben: Versicherungen, Kapitalanlage, geschlossene Fonds und Baufinanzierung. Selbstverständlich sollte auch hierbei eine „Alte-Hasen-Regelung“ greifen.

Abschaffung von Ausnahmen

Die aktuelle Diskussion um Regulierung muss weiterhin für die Abschaffung von Ausnahmen genutzt werden, weil sie registrierte Makler und Vertreter klar benachteiligen. In diesem Sinne müssen für folgende Gruppen dieselben Spielregeln wie für Mehrfachagenten und Makler gelten:

- gebundene Vermittler (Ausschließlichkeitsvertrieb der Versicherungen)
- Berater/ Mitarbeiter in Verbraucherzentralen
- Angestellte in Banken

Die Mitglieder des AfW beispielsweise trifft die volle Härte der Verordnung. Dagegen können heute Ausschließlichkeitsvermittler auch ohne Sachkundeprüfung vermitteln, weil das Versicherungsunternehmen eine Spartenqualifikation vornehmen darf und für sie haftet. Mitarbeiter in Verbraucherzentralen müssen sich überhaupt nicht qua-

lizieren oder registrieren lassen und bei Bankangestellten reichen letztlich Produktschulungen und Haftung des Arbeitgebers aus. Dieses Ungleichgewicht verzerrt den Wettbewerb eklatant. Auch unter dem Gesichtspunkten des Verbraucherschutzes sind diese Ausnahmen nicht zielführend. Notwendig wären dagegen transparente und einheitliche Ausbildungswege: Jeder Kunde muss davon ausgehen können, von einem qualifizierten Mitarbeiter/ Vermittler mit erfolgreich abgelegter Sachkundeprüfung beraten zu werden – ganz gleich, über welchen Vertriebsweg er seine Informationen einholt.

Honorarberatung

Die Frage nach dem Für und Wider einer Honorarberatung sollte pragmatisch gelöst werden. Eine verpflichtende Honorarberatung – also eine Abschaffung des Provisionsvertriebs – lehnt der AfW

strikt ab. Durch sie würde weiten Bevölkerungsgruppen ein erklecklicher Teil der Vorsorge- und Absicherungsprodukte verschlossen bleiben, weil es ihnen nicht möglich wäre, eine Stundenvergütung von 80 bis 120 Euro für die Beratung zu zahlen. Die Erfahrungen vieler AfW-Mitglieder haben gezeigt, dass Honorarberatung und Provisionsvermittlung sich nicht gegenseitig ausschließen, sie sich vielmehr ergänzen können. Die Politik ist allerdings aufgefordert, eine sichere Rechtsgrundlage für den Versicherungssektor vorzulegen.

Fazit

Grundsätzlich sind die Bemühungen der Politik zum Schutz der Verbraucher vor fehlerhafter Kapitalanlageberatung zu begrüßen. Aufgrund der unmittelbaren Verstrickungen vieler Banken in die Finanzmarktkrise besteht für freie Finanzdienstleister die Chance, sich noch

Assekuranz aktuell

Barmenia

Neue Tariflinie

Die Barmenia Kranken hat ihr Angebot in der privaten Kranken-Vollversicherung erweitert. Die neue Tariflinie easyflex gewährt flexible Gestaltungsmöglichkeiten angefangen beim beitragsorientierten Grundschatz bis hin zum leistungsstarken und umfassenden Komfortschutz. Laut Josef Beutemann, Vorsitzender des Vorstands der Barmenia Kranken, zeichnet sich easyflex durch Transparenz sowie Flexibilität aus und berücksichtigt die zahlreichen Trends und Veränderungen auf dem PKV-Markt. Vier Kompakttarife bilden dabei den Kern der neuen Linie: easyflex start mit solidem Grundschatz zu besonders günstigen Beiträgen, easyflex dent mit solidem Grundschatz und hochwertigen Zahnleistungen, easyflex clinic mit solidem

Grundschatz und Komfortleistungen im Krankenhaus sowie easyflex comfort mit starken Leistungen im ambulanten, stationären und Zahnbereich. Zu bestimmten Optionszeitpunkten kann der Kunde einmalig, ohne Altersbegrenzung und Gesundheitsprüfung, einen leistungsstarken Schutz wählen.

DVA/BWV

Gemeinsam auf DKM

DVA, BWV Verband und BWV Regional, Partner im Bildungsnetzwerk Versicherungswirtschaft, treten mit einem gemeinsamen Messestand bei der DKM an. Highlight im Rahmen des gemeinsamen Messeauftritts wird der Informationsworkshop eines „echten“ Netzwerkers sein: Wolfgang Schwarzer, Studienleiter des online-gestützten Fernstudiums zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen und Geschäfts-

fürher des BWV Dortmund, erläutert die Vorteile des Studiums zum Fachwirt für Versicherungen und Finanzen für den Vertrieb.

DMB Rechtsschutz

Sicherheit für KMU

„KOMPEX“ (Kompakt, kompakt und EXzellente) heißt der neue Rechtsschutz von DMB Rechtsschutz für kleine und mittlere Unternehmen sowie Selbstständige und Freiberufler mit bis zu 25 Mitarbeitern. Er enthält den Firmen-, Verkehrs- und Immobilien-Rechtsschutz als Produkte des Gewerbe-Rechtsschutzes sowie den kompletten privaten Bereich mit der umfassenden EXPERT Deckung. Die Vorteile dieser Produktinnovationen sieht die Gesellschaft neben den Inhalten und dem guten Preis-/Leistungsverhältnis vor allem auch in der klaren und einfachen Produktstruktur – verbunden mit

dem einfachen Handling für die Vertriebspartner. KOMPEX wird als reines Maklerprodukt mit unterschiedlichen Selbstgehalten für den gewerblichen und privaten Bereich angeboten.

Zurich

Neue Unfallversicherung

Die Zurich Gruppe Deutschland bietet eine Unfallversicherung für die Generation der über 50-Jährigen an. Die Versicherung ist speziell auf die Bedürfnisse von Menschen dieser Altersgruppe zugeschnitten und deckt auch altersgruppentypische Verletzungen, wie beispielsweise den Oberschenkelhalsbruch. Neben der wichtigen finanziellen Absicherung nach einem Unfall bietet die Unfallversicherung 50+ auch ein umfangreiches Assistance-Paket mit Service- und Zusatzleistungen im In- und Ausland.

skandia:

INVESTMENT
VERSICHERUNG
VORSORGE

Bestehen Sie uns
auf der DKM!
Halle 4, Stand 638

deutlicher mit einer unabhängigen und am langfristigen Kundenvorteil orientierten Beratung positiv im Wettbewerb zu positionieren.

Der AfW setzt sich im zu erwartenden weiteren Regulierungsprozess im politischen Diskurs für folgende Zielsetzungen ein

- Abschaffung des Flickenteppichs und Schaffung einer bundeseinheitlichen Vermittleraufsicht: weitere Verhinderung von unzulässigen Produktverkaufsfaktionen u.a. durch den Einzelhandel
- die Investmentfondsvermittlung muss auch künftig ohne Haftungsdach betrieben werden können; keine Umkehr der Beweislast, da sie eine pauschale Kriminalisierung der ganzen Branche darstelle

• Verhinderung eines Produkt-TÜVs oder einer Risikoampel, da sie in komplexen Beratungssituationen nicht weiterhelfen würde

• Verhinderung einer Überregulierung.

Der Politik muss bei allem nachvollziehbaren Handeln zum Wohle der Verbraucher ganz deutlich gemacht werden, dass die unabhängigen Finanzdienstleister nicht die Verursacher der Krise sind – sie sind im Gegenteil integraler Bestandteil ihrer Lösung.

Frank Rottenbacher ist

Mitbegründer und
Vorstand der GOING
PUBLIC! Akademie für
Finanzberatung AG,
Berlin.



Württembergische „Kinder plus“

Mit dem neuen Tarif „Kinder Plus“ bietet die Württembergische Kranken erstmals eine Zusatzversicherung für Kinder, die auch kieferorthopädische Behandlungen abdeckt. Dabei beteiligt sich die Versicherung für Kinder, die beim Abschluss der Versicherung unter sieben Jahre alt sind, an den Kosten für kieferorthopädische Versorgung. Dies gilt – je nach Einstufung in die fünf kieferorthopädischen Indikationsgruppen – auch, wenn die GKV nicht zahlt. Zahlt die GKV nicht – bei Einstufung in Gruppe 1 und 2 –, übernimmt die Württembergische 80 Prozent der Gesamtkosten bis maximal 3200 Euro. Wird die Behandlung durch einen Kieferorthopäden von der GKV bezuschusst – bei Einstufung ab Gruppe 3 –, übernimmt

die Württembergische 80 Prozent der Restkosten bis maximal 1600 Euro.

HDI-Gerling Sach

Neue Kfz-Produkte

Die HDI-Gerling Firmen und Privat bietet neue Kraftfahrprodukte und tarife mit deutlichen Leistungserweiterungen an. Für Kunden, die einen umfassenden Versicherungsschutz suchen, ist das Produkt „Comfort“ das Richtige. Der Tarif bietet einen hohen Leistungsumfang bei gleichzeitiger Beitragsstabilität und einem exzellenten Schaden-Service, heißt es. Für Kunden, die den besten verfügbaren Versicherungsschutz wünschen, gibt es die Produktvariante „Exclusive“. Diese Police zeichnet sich durch eine Erweiterung des Versicherungsschutzes sowie eine Erhöhung der Entschädigungsgrenzen aus und ist damit auf die Bedürfnisse des Kunden individuell zugeschnitten.

Darf's ein bisschen MEHR sein?

Jetzt informieren und
belohnt werden!

Sie geben Ihr Bestes – wir geben Ihnen den
Skandia Treue-Bonus:

www.skandia.de (3000er Rufnummer)

Fragen? Wünsche? Produktinfos? Unterlagen?
Rufen Sie uns einfach an:

Service-Hotline 0 18 02/24 03 10

(Montag bis Freitag von 8 Uhr bis 18 Uhr, 6 Cent pro Anruf aus dem deutschen Festnetz, ggf. abweichender Mobilfunktarif)

