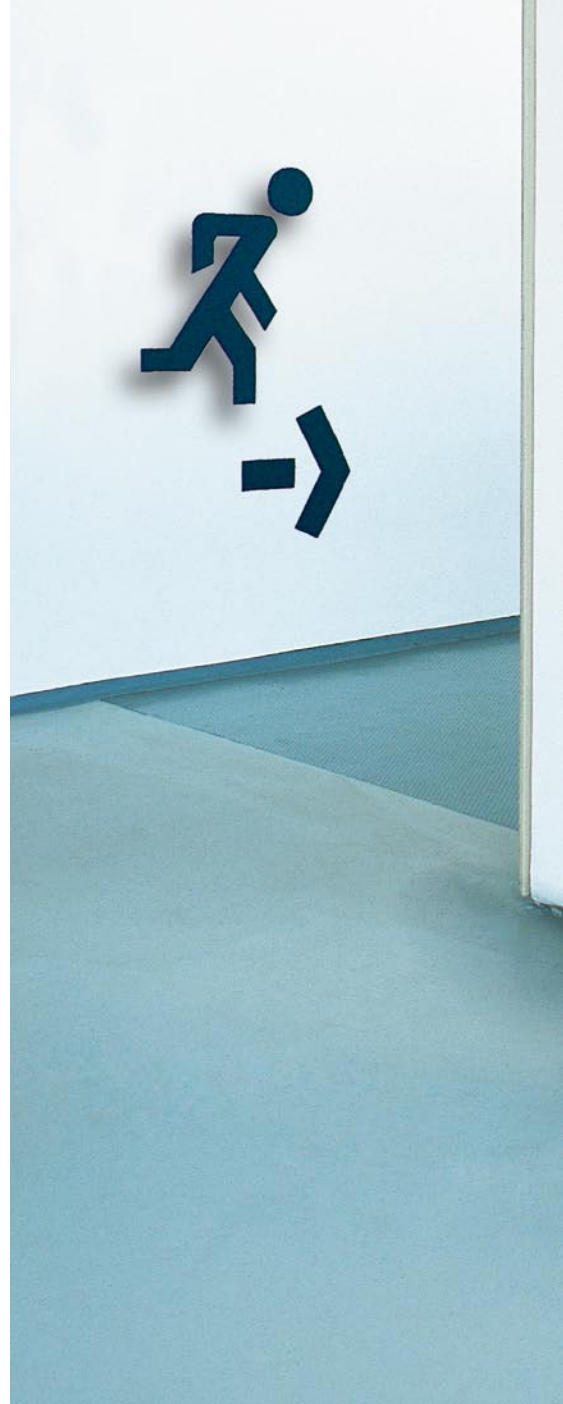


Einzigartiger Umbruch in der Finanzdienstleistungswelt

Gesetzliche Regelungen
verändern den Markt

RALF W. BARTH Noch nie sind die Vermittler im Markt der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche derartig tiefgreifenden Veränderungen gegenüber gestanden. Was genau sind die Ursachen hierfür?





Seit vielen Jahren laufen die Bestrebungen der EU, den Markt der Versicherungs- und Finanzdienstleistungen europaweit einheitlich zu regeln. Nun wird die EU-Vermittlerrichtlinie am 22. Mai 2007 in Deutschland umgesetzt. Das bedeutet für neue und bestehende Vermittler, dass ab diesem Zeitpunkt das Gewerbe der Versicherungsvermittlung nicht mehr einfach so angemeldet wer-

den kann, sondern dass diese verantwortungsvolle Tätigkeit zukünftig genehmigungspflichtig ist. Ein ganz neuer und weitreichender Umstand, der nachfolgend noch genauer betrachtet wird.

Die Neuregelungen, die ab dem Zeitpunkt der Umsetzung für alle Vermittler beinhalten:

- Genehmigungspflicht und Registrierung für alle versicherungsvermitteln-

den Personen in einem Register, das bei der IHK geführt wird

- Mindestausbildungsstandards und Nachweise über den Kenntnisstand bei den Vermittlern müssen zukünftig erfüllt werden

Es gibt neue Vorgaben in der Art und Weise, wie gearbeitet werden muss:

- von der Informationspflicht über den Vermittler (Tätigkeiten, Status etc.) an die Kunden



- über die detaillierte Auswertung der Kundensituation
- bis zur Deckung der vorhandenen Risiken und Versorgungslücken,
- sowie den möglichen und/oder benötigten Kapitalaufbedarf (Kapitalaufbau) für Ziele, Wünsche, Rücklagen und Altersvorsorge.
- Die Absicherung der Vermittler im Bereich der Berufshaftpflicht/Vermögensschadenhaftpflicht (VSH) als Pflichtversicherung zum Schutz der Verbraucher (bei Fehlern von Vermittlern)
- Mindeststandards, wie einen einwandfreien Leumund und finanzielle Unbedenklichkeit

Was bedeuten diese Neuregelungen für die betroffenen Parteien (Anbieter/Vermittler, Vermittlungs-Unternehmen und Produktanbieter, sowie Kunden/Verbraucher)?

Die Auswirkungen und Bedeutung für die Vermittler

Viele Vermittler müssen sich erstmals, oder eben wiederholt Gedanken machen über:

- ihre strategische berufliche Ausrichtung,
- ihr zukünftiges Auftreten beim Kunden,
- eine systematische Arbeitsweise mit

neuen Instrumenten und Werkzeugen (EDV etc.)

- die anschließende Dokumentation dessen, was mit den Kunden vereinbart wurde
- eine langfristige und sichere Aufbewahrung all dieser Informationen
- zusätzliche finanzielle Aufwendungen für die VSH-Absicherung und die notwendigen Verwaltungsaufgaben, sowie neu benötigter Werkzeuge wie Software o. ä.

■ Das kostet Zeit, sich damit auseinander zu setzen und es sichert nicht, dass die richtigen Entscheidungen gleich von Anfang an getroffen werden. Ein gewaltiger Aufwand für einen großen Teil der Vermittler, die bisher eher etwas ›individuell‹ bis völlig unregelmäßig gearbeitet haben. Neben der Meldung in dem neu angelegten Register wird also auch die Ausbildung und die Anpassung der Arbeitsweise an die neuen Normen zusätzlich Zeit und Geld kosten. Zudem werden negativ aufgefallene Vermittler nicht mehr unter irgendeinem ›Deckmäntelchen‹ (Gewerbeanmeldung über Dritte Personen) weiter vermitteln können.

- Die Vermittler werden verpflichtet, sich selbst mit einer Berufshaftpflicht/Vermögensschadenhaftpflicht abzuschließen, ohne die sie überhaupt nicht mehr tätig sein dürfen. Diese wird von Beginn an, also schon zur Zulassung, benötigt. Hierdurch entstehen je nach den Tätigkeitsfeldern der Vermittler weitere Kosten, die noch dazu jährlich wiederkehrend sind.

Gerade Unternehmen, die mit Vertriebspartnern arbeiten, müssen ihre bisherige Arbeitsweise und die bisherigen Anforderungen an die Vertriebspartner auf das geforderte Niveau EU-Vermittlerrichtlinie ausrichten.

- Einer der zentralen Punkte, die Kundengewinnung, wird ganz neue Ansätze benötigen. Viele Unternehmen haben bisher sehr stark mit sogenannten ›Ne-

benberuflichen Vermittler‹ gearbeitet. Deren Einkommen lagen bisher schon in einem relativ geringen Bereich. Mit den zusätzlichen Anforderungen werden diese ›Zuträger‹ sich ganz genau überlegen müssen, ob das ehemals vielleicht lukrative Zubrot überhaupt noch tragbar ist.

Dieser Umstand und die Neugewinnung von Vertriebspartnern, die zukünftig viel intensiver ausgebildet werden müssen, stellt viele Unternehmen vor große und unwälzende Aufgaben.

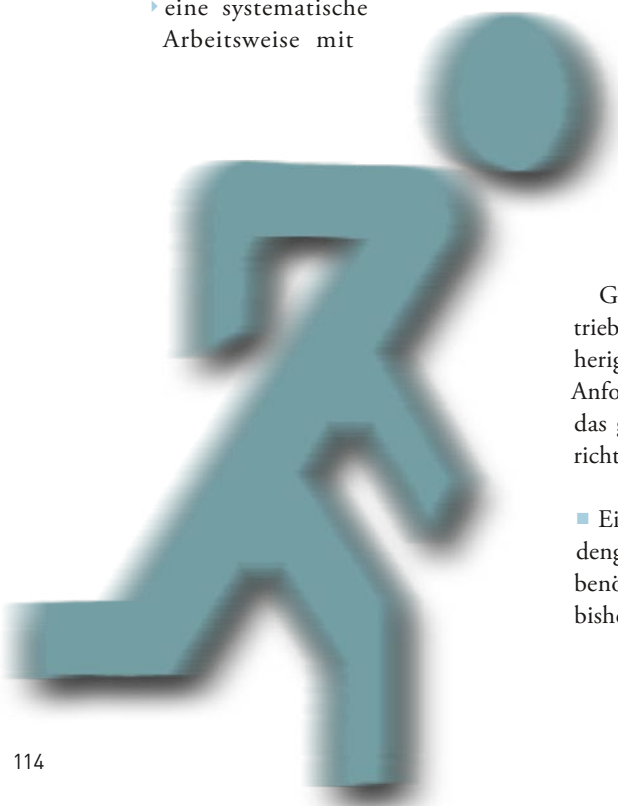
- Einige wenige Unternehmen, vor allem jene, die bereits auf dem hohen Niveau des Financial Planning arbeiten, haben sich offensichtlich langfristig orientiert und diese Aufgaben in der Vergangenheit schon erfolgreich erfüllt. Diese Unternehmen werden mit Ihren Mitarbeitern durch die neuen gesetzlichen Vorgaben im Grunde genommen in Ihrer bisherigen Arbeits- und Vorgehensweise sogar bestätigt.

Fazit

Insgesamt bringen die Auflagen zunächst also mehr Aufwand und mehr Kosten für den Einzelnen. Bei erfolgreicher Umsetzung einer eigenen Strategie aufgrund der EU-VRL kann und werden dabei (zeitversetzt) ein Mehr an Akzeptanz und damit einhergehend auch höhere Erfolge als auch Ergebnisse entstehen.

Eine große Herausforderung für viele Vermittler ist es, für die geforderte Absicherung in der VSH eine geeignete Police zu erhalten. Nicht nur, dass diese Absicherung bisher von vielen Vermittlern noch gar nicht genutzt wurde – nein, auch der Deckungsumfang dieses Vertrages muss, wenn er wirkungsvoll sein soll, auf das Tätigkeitsfeld des Vermittlers abgestimmt sein.

- Einige preisgünstig wirkende Angebote zielen hier vor allem auf die Vermittler, die sich ausschließlich am Preis ausrichten. Das birgt nicht unerhebliche Gefahren in sich, bis hin zu der Situation, das bei falschem oder unzureichendem



VSH-Deckungsschutz sowohl die Kunden wie auch die Vermittler quasi ›im Regen‹ stehen.

Hier eine geeignete Police zu finden, deren Hintergrund (Versicherer, die auch längerfristig auf das Segment ausgerichtet sind) und deren Deckungsumfang optimal zum Risikoprofil des Vermittler passt, ist nicht ganz so einfach wie sich das manch ein Vermittler vorstellt.

Eine Aufgabe, die Erfahrung benötigt. Deshalb sind Vermittler gut beraten, wenn sie sich einem Spezialisten in dem Bereich zuwenden, der mit der komplexen Materie schon seit Jahren vertraut ist.

- So wie die VMS Financial Planning GmbH, die bereits viele Jahre VSH versichert war und die Verträge nun für das Unternehmen wie auch für die Mitarbeiter rechtzeitig vor In-Kraft-Treten des neuen Gesetzes in Zusammenarbeit mit der Ralf W. Barth GmbH optimiert hat. Das gibt den Kunden, dem Unternehmen selbst, wie auch den Mitarbeitern die Sicherheit, die gesetzlichen Grundlagen erfüllt zu haben und sich optimal auf das konzentrieren zu können, was für jeden der Betroffenen wichtig ist.

Die Bedeutung für die Verbraucher

Für die Verbraucher bedeuten die neuen Gesetze, dass sie sich zunächst damit konfrontiert sehen, mehr Informationen über die Vermittler zu erhalten und auch mehr Informationen von sich selbst preiszugeben. Dies um sich selbst ein besseres Bild über die Vermittler zu machen, und als Grundlage für eine vernünftige Analyse und ein sinnvolles Auswertungsgespräch.

Es besteht zukünftig ein Anspruch auf eine ausführliche Datenerfassung und Beratung (sofern nichts anderes vereinbart wird), sowie eine darauffolgende Dokumentation dessen, was besprochen und vereinbart wurde.

- Eine nachvollziehbare Dokumentation der Kundenwünsche wird zu mehr Eigenverantwortung bei den Verbrau-

chern führen, denn dokumentierte und unterzeichnete Sachverhalte können im Nachgang nicht als ›nicht gewünscht‹ dargestellt werden.

Fazit

Unter dem Strich bringen die neuen Regelungen allen Beteiligten mehr Klarheit und damit auch mehr Rechtssicherheit. Sie tragen sicherlich dazu bei, dass die weiter in der Branche engagierten Berater den Themen Kundenorientierung und Kundenzufriedenheit noch mehr Beachtung schenken.

Damit werden einseitige Vermittlungen, die auf einen reinen Produktverkauf ohne Gesamtbildbetrachtung abzielen, dem mündigen Verbraucher schneller auffallen und immer seltener zum Tragen kommen. Unternehmen und Unternehmer, welche die Zeichen der Zeit erkannt haben, richten sich vor dem gesetzlichen Zwang allumfassend auf die neuen Situationen ein. Sie schaffen damit für die eigenen Unternehmungen sowie für die Kunden optimale Situationen und langfristige Kundenbindung.

- Kurz nach der Umsetzung der EU-VRL wird dann auch schon die nächste gesetzliche Regelung (MiFID) für den Finanzdienstleistungsmarkt im Bereich der Investment und Kapitalanlagen umgesetzt. Es wird also weiter spannend bleiben auf dem Weg zur mehr Qualität und Souveränität. Wir wünschen allen Beteiligten, dass sie sich das Beste herausziehen. ■

i Ralf W. Barth ist Geschäftsführer der Ralf W. Barth GmbH
Tel. 071 38/96 07-0
Fax 071 38/96 07-20

@ info@rwb-finanz.de



RALF W. BARTH
Versicherungsmakler

