

# Allen Vertriebswegen gehört die Zukunft



## BVK prangert anlässlich seiner Jahreshauptversammlung den unfairen Wettbewerb der Banken an – Die Zukunft gehört den qualifizierten Beratern

Von **Katharina Baumer**, AssCompact

Die diesjährige Hauptversammlung des Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) fand vom 28.05.–29.05.2009 in Freiburg statt. Rund 60 Delegierte verabschiedeten einstimmig das Grundsatzzprogramm „Zukunft mitgestalten – Verantwortung übernehmen“. Des Weiteren wurde der Leitantrag „Ende dem unfairen Wettbewerb durch Banken“ verabschiedet.

Mit dem Leitantrag will der BVK gegen die zum Teil unseriösen Geschäftspraktiken verschiedener Banken, Sparkassen und Genossenschaftsbanken vorgehen. Mit Sorge beobachtet der BVK die Geschäftspraxis einiger Banken, die Kreditvergabe mit der Vermittlung oder dem Abschluss von Versicherungen zu koppeln (siehe hierzu auch OLG Stuttgart, Az.: 2 U 54/08 vom 15.01.2009): Dabei nutzen die Kreditinstitute die Abhängigkeit ihrer Kunden aus und bewilligen Kredite oft nur dann, wenn gleichzeitig Versicherungen abgeschlossen werden. Des Weiteren kritisierte der BVK den Wissensvorsprung der Banken hinsichtlich der Kundenkontobewegungen. Dieser Wissensvorsprung werde ausgenutzt um den Anlage- und Versicherungsbedarf des

Kunden zu erkennen und um aktive Akquisition auch ohne Abruf und Wunsch durch den Kunden zu betreiben. Dies sei ein grober Verstoß gegen den Datenschutz.

### **Koppelungsgeschäfte sollen vom Gesetzgeber verboten werden**

Der BVK forderte daher, dass die Kreditvergabe nicht an den Abschluss von Versicherungen gekoppelt werden darf. Außerdem sollen Unternehmen nicht gleichzeitig Kreditgeschäfte und Versicherungsvermittlergeschäfte betreiben dürfen. Des Weiteren forderte der BVK den Gesetzgeber auf, die Verwendung von Kundendaten zur weiteren Akquisition, die über die bestehende originäre Vertragsbeziehung zum Bankkunden hinausgeht, zu untersagen und damit den bestehenden Wettbewerbsvorteil der Banken zu beseitigen.

Angesichts der unseriösen Geschäftspraktiken der Banken taucht die Frage auf warum Versicherer als Produktgeber diesen unfairen Wettbewerb auf Kosten der anderen Vertriebswege überhaupt in Kauf nehmen? Die Antwort: Banken werden von Versicherern als Vertriebsweg mit Zuwachsraten gesehen.

Problematisch an der BVK-Kritik zu den unlauteren Geschäftspraktiken der Banken ist, dass es weder Studien noch Erhebungen zu diesem Thema gibt. Tatsache ist aber, dass die unseriösen Praktiken der Banken schon lange Zeit bestehen. Dies hätten Testkäufe bestätigt, so der BVK. Auch die Europäische Kommission hat nach Aussagen von Gerd Pulverich, Hauptgeschäftsführer der BVK, eine Untersuchung zum Thema Bankenwettbewerb (Abhängigkeit zwischen Bank- und Versicherungsprodukten) in Auftrag gegeben.



Michael H. Heinz:

„Von dieser Geschäftspraxis sind die meisten Bankkunden betroffen, die dringend einen Kredit benötigen, wie beispielsweise Selbstständige und Existenzgründer. Sie haben dann keine andere Wahl, als die Versicherungen abzuschließen, wenn sie bei ihrer Bank an Geld kommen wollen.“

### Honorarberatung bietet keine Garantie gegen Falschberatung

Als problematisch wurde die von vielen geforderte Trennung von Beratung und Vermittlung angesehen. Beratung und Vermittlung gehören aber nach Ansicht des Bundesverbandes zusammen. Gerade die Geringverdiener würden aufgrund der doppelten finanziellen Belastung (Honorar und Provision) auf Versicherungsschutz verzichten und sich so großen Risiken aussetzen. Eine Versorgung der gesamten Bevölkerung mit notwendigen Versicherungsprodukten wäre nicht möglich.

Zudem schütze auch die Honorarberatung nicht vor einer Falschberatung. Entscheidend sei allein die Qualität der Beratung durch eine ausreichende Qualifikation, die auch für den Kunden ersichtlich ist. Stimme die Beratungsqualität sei der Kunde sowohl bei der Honorarberatung als auch bei der Provisionslösung gut aufgehoben. Zu beachten sei jedoch, dass eine Umstellung auf Honorarberatung in Deutschland aufgrund des bestehenden traditionellen Vertretermarktes (vgl. Skandinavien als Maklermarkt) nicht zu realisieren sei. Allenfalls im Gewerbebereich sehe der BVK eine Zukunft für die Honorarberatung.

### AO, Makler und Vertriebsorganisation: Vertriebsmodelle der Zukunft?

Dieser Frage stellten sich Robert Baresel, Vorstandsvorsitzender LVM a.G., Lilo Blunck, Vorstandsvorsitzende Bund der Versicherten e.V., Dr. Stefan Everding, Chief Product Officer AWD Holding (Kurzfristige Vertretung von Carsten Maschmeyer), Peter Schneider, Vorstand Vertrieb und Marketing Janitos Versicherung AG und Michael H. Heinz, Präsident BVK. Moderiert wurde die Podiumsdiskussion von WISO-Moderator Michael Opozynski.

Natürgemäß verteidigten die Podiumsteilnehmer ihren jeweiligen Vertriebsweg. So hob Baresel die Vorteile der „doppelten“ Ausschließlichkeit hervor. Sein Unternehmen sei ausschließlich ausschließlich. Durch diese klare Linie hätten die Vermittler und die Kunden großes Vertrauen in den Versicherer. Es handle sich um ein traditionell konservatives Geschäftsmodell. Der dauerhafte Erfolg sei durch eine gute Produktpalette und eine Durchgängigkeit in der IT gewährleistet. Versicherer und Vermittler müssten als eine Serviceeinheit agieren.

Die Janitos betonte ihr Bekenntnis zu ausschließlich ungebundenen Vermittlern. Wichtig sei es eine „klare Linie zu fahren“. Problematisch sei es, wenn ein Ausschließlichkeits-Versicherer sich auch zu anderen Vertriebswegen bekennt. Da könne es schon mal vorkommen, dass man sich gegenseitig „Knüppel zwischen die Beine werfe“. Dies bestätigte auch Heinz: Ein klares Bekenntnis der Versicherer sei notwendig.

Gespannt wurde erwartet welche Rolle der AWD in der Podiumsdiskussion einnehmen würde. Überraschenderweise konnte Everding sogar mit Zwischenapplaus punkten. Nach Aussagen von Everding gebe es zwei Sichtweisen zu der Vertriebsorganisation AWD. Aus Sicht der Kunden stehe AWD für eine Vielfalt der Produkthanbieter (auch das Wort „unabhängig“ wurde benutzt – dies wurde mit Buhrufen der Zuhörer quittiert) und günstige Beiträge. Aus der internen Sichtweise heraus seien alle Prozesse auf Vertrieb ausgerichtet.



Robert Baresel, Dr. Stefan Everding, Michael Opozynski, Peter Schneider, Lilo Blunck, Michael H. Heinz (von links)

### Allen Vertriebswegen gehört die Zukunft

Blunck stellte die für die Diskussion entscheidende Frage, ob die unterschiedlichen Vertriebswege überhaupt maßgeblich für die Qualität der Beratung seien. Ihrer Ansicht nach sei allein die Qualität der Beratung entscheidend – der Vertriebsweg wird dann zur Nebensache. Nach einhelliger Meinung des Podiums werden somit alle Vertriebswege in Zukunft weiterhin bestehen.