

Vorwort von Rainer M. Jacobus

Vorstandsvorsitzender der IDEAL Lebensversicherung a.G. Versicherungsverein auf Gegenseitigkeit sowie der IDEAL Versicherung AG Aktiengesellschaft

Mehr Licht – Transparenz bei Maklerpools und Verbänden gefragt

An Maklerpools und Verbänden kommt kaum noch ein Makler vorbei. Mittlerweile kooperieren 94 Prozent aller ungebundenen Vermittler mit diesen Dienstleistern. Denn das bietet ihnen eine Reihe von Chancen, wie Zugang zu Produktgebern und Produkten, kostenlose Software oder auch Marketing-Unterstützung. Aber die Kooperation birgt auch Risiken, die allzu leicht übersehen werden.

So gefährdet mancher Makler sein wichtigstes Gut, die Unabhängigkeit, wenn er zu sorglos mit Pools zusammenarbeitet. Verlässt er sich gar vollständig auf Produktempfehlungen eines Pools, ist er schlecht beraten. Denn nach dem Gesetz haftet er, und nicht der Pool, für seine Empfehlungen. Das Recht am eigenen Bestand wird dem Makler zwar meist von den Pools zugesichert, aber wenn es hart auf hart kommt, sprich der Pool in die Insolvenz schlittert, ist die vermeintliche Garantie häufig wenig wert. Auch für Versicherer bietet eine Poolkooperation häufig nicht nur eitel Sonnenschein. Macht das Geschäft mit einem Pool einen größeren Teil des Gesamtgeschäftes aus, besteht die Gefahr von Abhängigkeiten. Auch geht der Kontakt zum Makler verloren, wenn der Versicherer ausschließlich mit Ansprechpartnern des Pools kooperiert. Ebenso besteht das latente Risiko, dass Pools ihre angeschlossenen Makler auffordern, Bestandsverträge umzudecken. Und nicht zuletzt ist das Geschäft mit Pools teuer geworden. Last but not least sind Provisionsvorschüsse gefährdet, wenn der Pool nicht im erwarteten Umfang produziert oder die Stornoquote deutlich steigt.

Erschwerend kommt hinzu, dass sowohl für Makler wie auch Produktgeber viele Pools eine Blackbox darstellen. Häufig erfahren sie kaum, mit wem sie es zu tun haben. Denn viele Pools bieten nur wenig Transparenz. So sind Beteiligungsverhältnisse und Abhängigkeiten nur schwer auszumachen. Wer mit Maklerpools kooperiert, sollte sie vorab einer kritischen Prüfung unterziehen – wie übrigens jeden anderen Geschäftspartner auch. Das ist jedoch mit vertretbarem Aufwand nur möglich, wenn auch Pools und Verbände auf mehr Offenheit und Transparenz setzen. Unabdingbar sollte deshalb sein, dass ein Pool seine Eigentumsverhältnisse einschließlich indirekter Beteiligungen ebenso wie seine Finanzierungsquellen offenlegt. Auch sollte transparent werden, mit welchen Produktgebern ein Pool kooperiert und welche Gesellschaften den Löwenanteil des Neugeschäftes erhalten. Auch das kann Indikator für Abhängigkeiten sein. Gleiches gilt für ein zeitnahes Reporting, das viele Pools bislang vermissen lassen. Da werden Jahresabschlüsse erst zwölf Monate nach Abschluss des Geschäftsjahres, ja manchmal sogar noch später veröffentlicht.

Transparenz bei den Vergütungssystemen tut ebenfalls Not. Makler müssen nicht nur wissen, wie viel Courtage und ggf. Bonifikation sie aus einem Geschäft erhalten, sondern auch, wie sich der Pool selbst finanziert. Abwicklungszuschüsse, Durchleitungsgebühren, Kickbacks von Onlineplattformen, Zuschüsse zu Veranstaltungskosten oder auch Einnahmen aus Werbeanzeigen in Poolpublikationen sollten offengelegt werden. Nur so kann der Makler erkennen, wessen Interessen der Pool, neben den eigenen und denen des Maklers, ggf. noch verfolgt und ob dadurch eventuell seine Unabhängigkeit gefährdet ist. Versicherer sollten in Zukunft strengere Maßstäbe bei der Auswahl ihrer Partner

anlegen. Denn wie gerade erst beim Thema Provisionsexzesse sowie im Zusammenhang mit dem leidigen Skandal um die Lustreise der HMI-Organisation deutlich geworden ist, fallen Missstände angesichts einer kritischer werdenden Öffentlichkeit auf die gesamte Branche zurück.

Positiv zu werten sind Ratingansätze wie das Poolrating von Assekurata. Aber das Verfahren hat zwei Knackpunkt: Zum einen handelt es sich um Auftragsratings, zu denen sich die Pools freiwillig entscheiden (oder auch nicht), und für die sie bezahlen müssen. Die Bereitschaft zu beidem ist bislang nur bei wenigen Pools zu verzeichnen. Bis heute haben sich nur vier Pools dem Rating unterzogen. Zum anderen werden die Ergebnisse im Detail wenig transparent, weil mit den Auftraggebern Vertraulichkeit hinsichtlich der Veröffentlichung eventuell marktsensibler Informationen vereinbart ist.

Die Studie Maklerpools, Verbände und Servicedienstleister von BrunotteKonzept ist ein weiterer Baustein auf dem Weg zu mehr Transparenz. Allerdings stößt auch sie an Grenzen – insbesondere dort, wo Befragungsteilnehmer nicht mit offenen Karten spielen und ihre Situation wider besseres Wissen beschönigen. Das ist sowohl bei den Umsätzen als auch bei Auskünften zur Anzahl der Mitarbeiter sowie der Systempartner manchmal der Fall. Deshalb wäre es wünschenswert, wenn sich die Maklerpools auf eine einheitliche Vorgehensweise zur Ermittlung dieser Daten verständigten – und sich dann auch an diese Abmachung halten. Dass Testate dann nur noch unter Berücksichtigung dieser Kriterien erstellt werden, versteht sich von selbst.

Fazit: Maklerpools haben angesichts des zunehmenden Wettbewerbs und gestiegener Anforderungen an Beratung, Produktauswahl und Dokumentation zu Recht ihren Platz im Vertriebswegemix gefunden. Wenn sie auch eine Zukunft haben wollen, sollten sie aus eigenem Interesse für mehr Transparenz sorgen. Gerade die größeren Pools können hier mit gutem Beispiel vorangehen. Andere werden ihnen folgen. Und mit denen, die sich weiterhin dem Gebot der Transparenz verweigern, sollten wir langfristig keine Geschäfte mehr eingehen – weder Makler noch Versicherer. Denn sie werden ihre Gründe haben.

Rainer M. Jacobus
im Juli 2011