

Finger, Christian

Working Paper

Entlohnung von Versicherungsintermediären und Interessenkonflikte: Empirische Evidenz für Europa

Thünen-Series of Applied Economic Theory - Working Paper, No. 136

Provided in Cooperation with:

University of Rostock, Institute of Economics

Suggested Citation: Finger, Christian (2014) : Entlohnung von Versicherungsintermediären und Interessenkonflikte: Empirische Evidenz für Europa, Thünen-Series of Applied Economic Theory - Working Paper, No. 136, Universität Rostock, Institut für Volkswirtschaftslehre, Rostock

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/95982>

Standard-Nutzungsbedingungen:

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

Terms of use:

Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.

You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.

If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.

Thünen-Series of Applied Economic Theory
Thünen-Reihe Angewandter Volkswirtschaftstheorie

Working Paper No. 136

Master-Arbeit

**Entlohnung von Versicherungsintermediären und
Interessenkonflikte: Empirische Evidenz für Europa**

von

Christian Finger

Universität Rostock

Wirtschafts- und Sozialwissenschaftliche Fakultät

Institut für Volkswirtschaftslehre

2014

Zusammenfassung

Das Vertrauen der Verbraucher in die Finanzdienstleistungsbranche hat in den letzten Jahren stark abgenommen und befindet sich auf einem Tiefpunkt. Schuld an dieser Situation sind oftmals die Strukturen der verkaufsorientierten Finanzberatung. Ein häufig genanntes Problem in diesem Zusammenhang sind Interessenkonflikte, die aufgrund von Provisionszahlungen an die Vermittler entstehen. Ziel dieser Arbeit ist es die Provisions- und Honorarberatung sowie die daraus resultierenden Interessenkonflikte zu analysieren, gegenüberzustellen und zu bewerten. Ein detaillierter Überblick über die Situation am europäischen Lebensversicherungsmarkt macht deutlich, welchen Stellenwert die Lebensversicherung in der individuellen Finanzplanung hat. Da die Verbraucher beim Kauf einer Versicherung mehrheitlich auf einen Intermediär vertrauen, ist es wichtig Interessenkonflikte, Falschberatungen und damit verbundene Fehlverkäufe zu vermeiden. Obwohl in der Theorie die Provisionsberatung der Honorarberatung vorzuziehen ist, zeigt die Auswertung der empirischen Literatur, dass beide Vergütungsformen mit Interessenkonflikten einhergehen. Diese sind bei der Provisionsberatung wesentlich stärker ausgeprägt. Deshalb haben bereits Finnland, Dänemark, Großbritannien und die Niederlande zum Schutz der Verbraucher Provisionsverbote erlassen. Es kann gezeigt werden, dass dieses Verbot in erster Linie eine Reduktion der Vermittler zur Folge hat und zu einem leichten Anstieg der entsprechenden Konzentrationsgrade mit negativen Auswirkungen für den Wettbewerb führt. Des Weiteren wird befürchtet, dass viele Verbraucher keine Beratung mehr in Anspruch nehmen werden, da sie die geforderten Honorare nicht zahlen können oder wollen. Aus diesem Grund ist es möglich, dass Berater ihren Fokus auf wohlhabende Kunden legen, um so ihre Gewinne zu maximieren. Allein in Großbritannien wird erwartet, dass 5,5 Millionen Verbraucher unter dem neuen System auf eine professionelle Beratung verzichten. Unter diesen Umständen kann ein bloßes Provisionsverbot den Schutz der Verbraucher nicht gewährleisten. Ziel sollte es sein, die Transparenz von Vermittlervergütungen weiter voranzutreiben. Dabei muss dem Kunden zu jedem Zeitpunkt klar sein, in welchem Verhältnis der Berater zu den entsprechenden Produktanbietern steht. Auf diese Weise kann auch in der Provisionsberatung die Vergleichbarkeit verschiedener Angebote gewährleistet und mögliche Interessenkonflikte vermieden werden.

JEL Klassifikation: D40, G00, G22, G28

Schlagwörter: Versicherungsintermediäre, Interessenkonflikte, Honorarberatung, Provisionsberatung, Provisionsverbot

Inhaltsverzeichnis

Abbildungsverzeichnis	iv
Tabellenverzeichnis	v
Abkürzungsverzeichnis	vi
1 Einleitung.....	1
2 Der Lebensversicherungsmarkt in Europa	3
2.1 Die Bedeutung der Lebensversicherung.....	3
2.2 Marktkonzentration	5
2.3 Distributionskanäle.....	7
2.4 Vermittlungsprovisionen	10
2.4 Zwischenfazit	11
3 Entlohnung von Versicherungsintermediären	13
3.1 Die Provisionsberatung.....	14
3.1.1 Die Sicht der Vermittler	14
3.1.2 Die Sicht der Kunden.....	18
3.2 Die Honorarberatung	20
3.3 Honorar vs. Provision	23
3.3.1 Vor- und Nachteile für Vermittler	23
3.3.2 Vor- und Nachteile für Kunden	24
4 Interessenkonflikte	26
4.1 Theoretische Betrachtung	27
4.2 Empirische Evidenz von Interessenkonflikten.....	29
4.2.1 Interessenkonflikte in der Provisionsberatung	29
4.2.2 Interessenkonflikte in der Honorarberatung.....	32

5	Auswirkungen von Provisionsverboten in Europa.....	35
5.1	Finnland	35
5.2	Dänemark.....	39
5.3	Großbritannien	41
5.4	Niederlande	46
6	Fazit	48
	Anhang.....	vii
	Literaturverzeichnis	xi

Abbildungsverzeichnis

Abbildung 1:	Anteil von Lebensversicherungen in der Bevölkerung 2011	3
Abbildung 2:	Anteil der Prämienzahlungen am BIP 2011	4
Abbildung 3:	Marktanteile der größten Lebensversicherungsgruppen 2011	6
Abbildung 4:	Prämienanteile der Lebensversicherung je Distributionskanal 2009, 2010, 2011.....	9
Abbildung 5:	Vermittlerprovisionen in der Lebensversicherung 2011, in Millionen Euro	10
Abbildung 6:	Anteil der Vermittlerprovision an Prämienzahlungen 2011	11
Abbildung 7:	Der Versicherungsvermittlermarkt.....	13
Abbildung 8:	Berechnung von Abschluss- und Verwaltungskosten.....	20
Abbildung 9:	Prinzipal-Agent-Beziehung von Versicherungsvermittlern	26
Abbildung 10:	Konzentrationsgrade der 5 größten finnischen Lebensversicherungsmakler 2004-2011	36
Abbildung 11:	Anzahl finnischer Versicherungsmakler 2004-2011	38
Abbildung 12:	Entwicklung der Maklervergütung in Finnland 1996-2011	38
Abbildung 13:	Konzentrationsgrade der 5 größten dänischen Lebensversicherungsmakler 2004-2009.....	40
Abbildung 14:	Anzahl dänischer Versicherungsmakler 2003-2011	x
Abbildung 15:	Entwicklung der Maklervergütung in Dänemark 1996-2011	x

Tabellenverzeichnis

Tabelle 1:	Durchschnittlichen Abschlussprovision in der Lebensversicherung 2011	15
Tabelle 2:	Durchschnittlichen Bestandsprovision in der Lebensversicherung 2011	16
Tabelle 3:	Kosten für Honorarberatung	22
Tabelle 4:	geschätzte Kosten der Finanzdienstleistungsbranche durch Einführung des RDR	44
Tabelle 5:	Daten zur Lebensversicherung in Europa 2011	vii
Tabelle 6:	Lebensversicherungsprämien je Distributionskanal 2011	viii
Tabelle 7:	Prämien und Konzentrationsgrade finnischer Lebensversicherungsmakler 2004-2011	ix

Abkürzungsverzeichnis

AFM	Authority for the financial Markets (Finanzaufsichtsbehörde Niederlande)
AO	Ausschließlichkeitsorganisation
AVB	Allgemeine Versicherungsbedingungen
BIP	Bruttoinlandsprodukt
BVB	Besondere Versicherungsbedingungen
FFI	Federation of Finnish Financial Services
FSA	Financial Supervisory Authority (Finanzaufsichtsbehörde Finnland)
GBP	Great-Britain-Pound
GDV	Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft
IFF	Institut für Finanzdienstleistungen
KG	Konzentrationsgrad
OECD	Organisation for Economic Co-operation and Development
RDR	Retail-Distribution-Review
USD	United-States-Dollar

1 Einleitung

Das Vertrauen der Verbraucher in die Finanzdienstleistungsbranche hat in den letzten Jahren stark abgenommen und befindet sich zurzeit auf einem Tiefpunkt. Laut der achten Ausgabe des Consumer Markets Scoreboards, bewerten Konsumenten die Glaubwürdigkeit von Serviceleistungen im Bereich der Finanzvermittlung mit maximal 6,3 von 10 möglichen Punkten. Im Vergleich aller betrachteten Konsumgüter schneidet nur der Gebrauchtwagenmarkt schlechter ab (vgl. European Commission 2012, S. 20). Schuld an dieser Situation sind oftmals die Strukturen der verkaufsorientierten Finanzberatung, die von diversen Verbraucherverbänden, Bankentests und Publikumsmedien immer wieder kritisiert werden. Nicht selten existiert bereits am Anfang einer Kundenbeziehung ein hoher Verkaufsdruck, der entscheidend durch die Form der Vergütung beeinflusst wird (vgl. Evers 2013, S. 11). Ein häufig genanntes Problem in diesem Zusammenhang sind Interessenkonflikte, die aufgrund von Provisionszahlungen an die Vermittler entstehen. Eine Studie der EBS Business School (2011) hat etwa 1.400 Bankberater über die Häufigkeit von Konflikten zwischen den eigenen Interessen und denen der Verbraucher befragt. Im Ergebnis haben 86% der Befragten schon einmal mit Interessenkonflikten umgehen müssen. 33% gaben sogar an, ihnen häufig ausgesetzt zu sein (vgl. Budde und Metzker 2012, S. 1; zitiert nach EBS Business School 2012). Die weltweiten Diskussionen über dieses Thema und die Einführung neuer regulatorischer Maßnahmen in vielen europäischen Ländern zeigen, dass die jeweiligen Regierungen sich dem Problem durchaus bewusst sind und es sich zur Aufgabe gemacht haben, die Verbraucher bei der Inanspruchnahme von Finanzdienstleistungen stärker zu schützen.

Vor diesem Hintergrund arbeiten Vertreter des Instituts für Finanzdienstleistungen (IFF) im Auftrag der Europäischen Kommission derzeit an einer Studie¹, die sich mit geltenden Strukturen innerhalb der europäischen Finanzdienstleistungsbranche auseinandersetzt. Dabei werden insbesondere die entsprechenden Märkte in 12 europäischen Ländern näher betrachtet². Ziel ist es unter anderem die verschiedenen Vergütungsmethoden von Finanzintermediären im Hinblick auf die Existenz von Interessenkonflikten zu untersuchen, um Empfehlungen für zukünftige Regulierungsmaßnahmen geben zu können (vgl. Reifner et al. 2013).

¹ Die Studie heißt: „*Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest (MARKT/2012/026/H)*“. In den folgenden Ausführungen wird diese Studie auch als Hauptstudie bezeichnet.

² Die 12 Länder sind: Deutschland, Frankreich, Spanien, Großbritannien, Italien, Finnland, Dänemark, Polen, Slowenien, Irland, Niederlande und Österreich.

Ganz besondere Aufmerksamkeit wird dabei Versicherungsvermittlern geschenkt, die eine entscheidende Rolle in der Finanzberatung und dem Vertrieb von Finanzprodukten spielen. Insbesondere Lebensversicherungen genießen innerhalb Europas einen sehr hohen Stellenwert. Im Durchschnitt hat nahezu jeder Europäer mindestens einen Lebensversicherungsvertrag in den er jährlich etwa 1.000 Euro investiert.³ Da das Leistungsversprechen dieser Verträge in ferner Zukunft liegt, ist die Gegenleistung für die erbrachten Prämien für den Verbraucher jedoch nur sehr schwer greifbar. Deshalb ist der Schutz der Kunden, durch Transparenz in den Vertragsbedingungen und der Kostenstruktur, gerade hier unabdingbar (vgl. Oehler 2011, S. 3).

Aus diesem Grund befasst sich die vorliegende Arbeit hauptsächlich mit der Untersuchung von verschiedenen Vergütungsmethoden und den daraus resultierenden Interessenkonflikten auf dem europäischen Lebensversicherungsmarkt. Der Fokus liegt dabei auf der Provisions- und der Honorarvergütung sowie empirischen Studien zu diesem Thema, die das Ausmaß von Interessenkonflikten verdeutlichen. Desweiteren wird gezeigt welche Auswirkungen ein Provisionsverbot auf die unterschiedlichen Akteure am Markt hat. Ziel ist es, beide Vergütungsmethoden gegenüberzustellen und diese am Ende im Hinblick auf ihre Wirkungsweise zu bewerten. Ein großer Teil der gefundenen Ergebnisse wird in die oben genannte Hauptstudie integriert. Sowohl für detaillierte rechtliche als auch theoretische Ausführungen soll an dieser Stelle ebenfalls auf die Hauptstudie verwiesen werden.

Kapitel 2 dieser Arbeit wird sich zunächst mit dem europäischen Lebensversicherungsmarkt befassen. Dabei geht es um die Auswertung relevanter Daten um unter anderem die Bedeutung und Vertriebswege in Europa zu analysieren. Danach bietet Kapitel 3 einen umfassenden Überblick über die beiden Vergütungsmethoden. Aus verschiedenen Blickwinkeln werden hier bereits erste Vor- und Nachteile heraus gearbeitet. Im Anschluss daran wird Kapitel 4 einen Literaturüberblick, sowohl über die theoretische Betrachtung als auch über die empirische Evidenz von Interessenkonflikten geben. Kapitel 5 stellt dann die Auswirkungen von Provisionsverboten in Europa dar, bevor sämtliche Ergebnisse in einem abschließenden Fazit zusammengefasst werden. Aufgrund der begrenzten empirischen Literatur zu diesem Thema werden sich einige Studien auf die Bedingungen am Finanzdienstleistungsmarkt im Allgemeinen und nicht nur auf den Lebensversicherungsmarkt beziehen.

³ Siehe hierzu Tabelle 5 im Anhang.

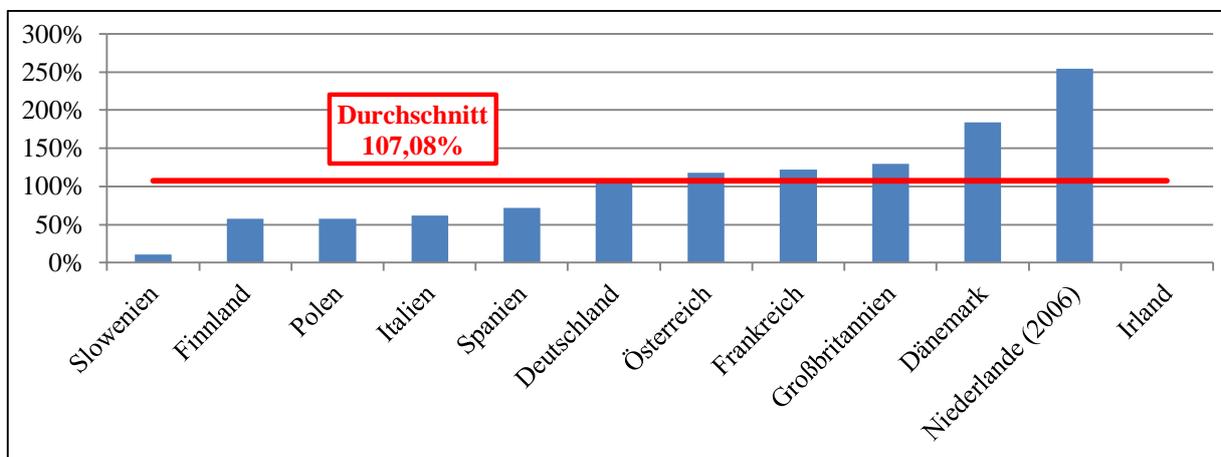
2 Der Lebensversicherungsmarkt in Europa

Dieses Kapitel wirft einen Blick auf die Unterschiede am europäischen Lebensversicherungsmarkt in Bezug auf die Bedeutung für den Verbraucher, die Marktkonzentration der größten Versicherungsunternehmen, die verschiedenen Distributionskanäle und die Höhe von Vermittlerprovisionen. Der Fokus liegt dabei auf den 12 Ländern der Hauptstudie, jedoch wird in einzelnen Fällen, sofern es notwendig erscheint, auf gesamteuropäische Zahlen zurückgegriffen.⁴

2.1 Die Bedeutung der Lebensversicherung

Bevor die Besonderheiten von Lebensversicherungsverträgen beschrieben und analysiert werden bietet es sich an zunächst einen Blick auf ihre Bedeutung innerhalb Europas zu werfen. Ein geeignetes Maß hierfür ist der prozentuale Anteil der Bevölkerung des jeweiligen Landes, der einen Lebensversicherungsvertrag besitzt.

Abbildung 1: Anteil von Lebensversicherungen in der Bevölkerung 2011



Quelle: Insurance Europe 2013c; Eurostat 2013a; eigene Berechnungen, eigene Darstellung

Bemerkungen:

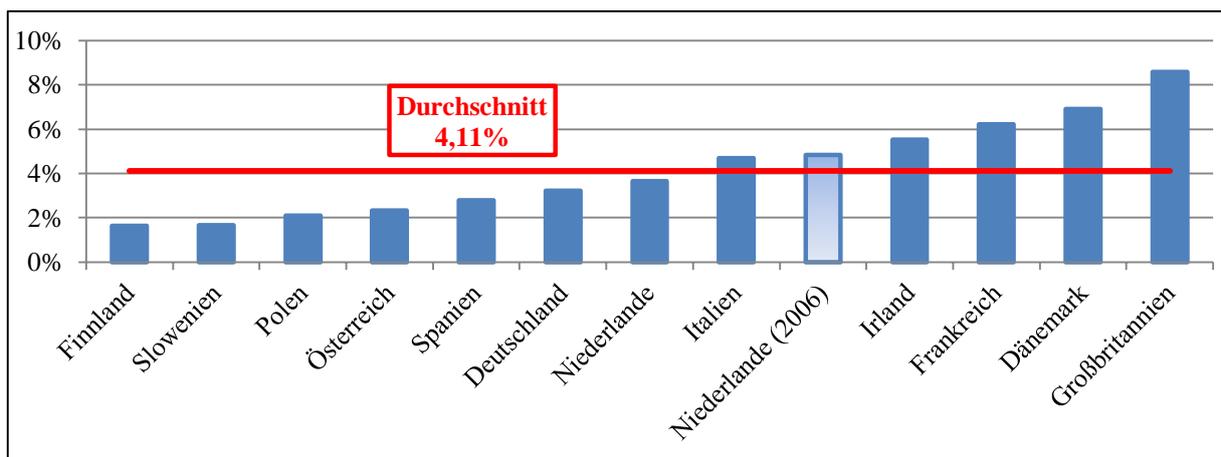
Niederlande: Die Daten beziehen sich auf die Anzahl der Policen und beinhalten sowohl Spareinlagen als auch Einzelpolicen.

⁴ Gesamteuropäisch bedeutet in diesem Fall, dass sämtliche verfügbare Daten der europäischen Länder für die Berechnungen herangezogen wurden. Siehe hierzu auch Tabelle 5 im Anhang.

Abbildung 1 zeigt genau diese Anteile für das Jahr 2011. Aufgrund fehlender Daten zu den Vertragszahlen können für Irland die entsprechenden Werte leider nicht ermittelt werden. Im Durchschnitt haben die übrigen elf Länder eine Vertragsabdeckungsquote innerhalb ihrer Bevölkerung von 107,08%. Das Schlusslicht im Ländervergleich ist Slowenien. Nicht einmal 11% haben hier einen Lebensversicherungsvertrag abgeschlossen. Im Gegensatz dazu hat in den Niederlanden jeder Bürger durchschnittlich 2,5 Verträge. Allerdings ist hier der letzte Wert zu den Vertragszahlen aus dem Jahr 2006 und kann somit nur unter Vorbehalt berücksichtigt werden. Bei einer gesamteuropäischen Betrachtung ist Schweden jedoch der Spitzenreiter. Die Vertragsabdeckungsquote beträgt hier 473,15% und ist somit fast 5 Mal so hoch wie der europäische Durchschnitt.⁵

Ein weiteres Maß für die Einschätzung der Bedeutung von Lebensversicherungen ist die Höhe der Beiträge, die innerhalb eines Jahres für einen Vertrag gezahlt werden. Allerdings wäre eine bloße Betrachtung dieser Prämien wenig sinnvoll, da die einzelnen Länder sich in ihrer Wirtschaftskraft und somit auch im Pro-Kopf-Einkommen zum Teil deutlich unterscheiden. Um auch hier eine entsprechende Vergleichbarkeit zu gewährleisten, stellt Abbildung 2 die jährlichen Prämienzahlungen als Anteil des jeweiligen Bruttoinlandsproduktes (BIP) eines Landes für das Jahr 2011 dar. Das Mittel der 12 betrachteten Länder beträgt 4,11% und liegt damit 1,17 Prozentpunkte über dem gesamteuropäischen Durchschnittswert.

Abbildung 2: Anteil der Prämienzahlungen am BIP 2011



Quelle: Insurance Europe 2013c; Eurostat 2013b; eigene Berechnungen, eigene Darstellung

Bemerkungen:

Finnland: Die gesetzliche Rentenversicherung ist in den Daten nicht enthalten.

Niederlande: Die Daten beinhalten auch das indirekte Versicherungsgeschäft.

⁵ Siehe hierzu Tabelle 5 im Anhang.

Ein Grund für diese Abweichungen sind die sehr niedrigen Werte der Ostblockstaaten, die in dieser Statistik, bis auf Polen und Slowenien, nicht berücksichtigt werden. Aber auch einzelne südeuropäische Länder sowie Österreich, Norwegen und Luxemburg weisen, verglichen mit ihrer Wirtschaftskraft, unterdurchschnittliche Werte auf.⁶ Interessanterweise relativiert sich mit dieser Betrachtung der weit überdurchschnittliche Wert der Vertragsabdeckung in den Niederlanden. Der Anteil der Prämienzahlungen am BIP liegt im 12-Länder-Vergleich mit 4,84% im Jahr 2006 bzw. 3,64% im Jahr 2011 nur noch knapp über bzw. unter dem Durchschnitt. Das lässt darauf schließen, dass dort viele Verträge mit nur geringen Versicherungssummen und demzufolge auch geringen Prämien abgeschlossen werden. Leider lässt sich diese Aussage nicht abschließend überprüfen, da keine Zahlen zu den vertraglich festgelegten Versicherungssummen vorliegen. Grundsätzlich kann jedoch festgehalten werden, dass das Vereinigte Königreich und Dänemark die Länder sind, die sowohl den höchsten Anteil der Prämienzahlungen am BIP als auch überdurchschnittliche Vertragsabdeckungsquoten haben. Die Vermutung liegt daher nahe, dass dem Finanzprodukt Lebensversicherung hier eine überdurchschnittliche Bedeutung seitens der Verbraucher zugesprochen wird. Nicht umsonst wurden von den Regierungen dieser Länder verschärfte Maßnahmen getroffen, um die Endverbraucher stärker zu schützen. So hat Dänemark bereits am 1. Juli 2006 und das Vereinigte Königreich am 31. Dezember 2012 ein Provisionsverbot für den Verkauf von Lebensversicherungsverträgen und anderen Finanzprodukten erlassen (vgl. DFSA 2007; Thorun und Niemeyer 2012, S. 7).

Abschließend kann festgehalten werden, dass Lebensversicherungen Finanzprodukte sind, die mit einer gesamteuropäischen Abdeckungsquote von 98,71% und jährlichen Beitragszahlungen je Einwohner in Höhe von 934 Euro einen bedeutenden Anteil an der individuellen Finanzplanung haben.⁷ Diskussionen über die Verschärfung von Transparenzvorschriften und die Einführung von fairen Vergütungssystemen für die Vermittler sind daher notwendig um einerseits die Verbraucher zu schützen und andererseits die Qualität und den Wettbewerb unter Versicherungsintermediären zu gewährleisten.⁸

2.2 Marktkonzentration

Ein Indiz für die Ausprägung des Wettbewerbes auf dem Lebensversicherungsmarkt ist die Konzentration der agierenden Versicherungsunternehmen. Dabei ist der Wettbewerb

⁶ Siehe hierzu Tabelle 5 im Anhang.

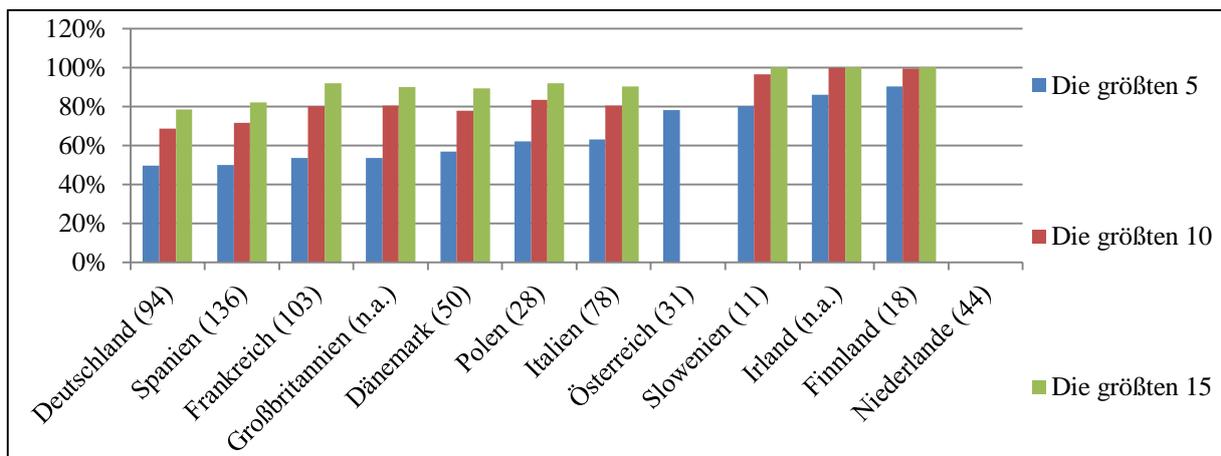
⁷ Siehe hierzu Tabelle 5 im Anhang.

⁸ vgl. Thorun und Niemeyer 2012; Friberg und Listermar 2011

umso intensiver, je geringer der entsprechende Marktanteil eines einzelnen Akteurs an diesem Markt ist.

In Abbildung 3 sind die jeweiligen Marktanteile der 5, 10 und 15 größten Lebensversicherungsgruppen für die 12 Länder abgebildet. Zusätzlich geben die Zahlen hinter den Ländernamen die Anzahl der am nationalen Markt vertretenden Versicherungsunternehmen an.⁹ Das Land mit dem höchsten Konzentrationsgrad ist Finnland. Die größten 5 Versicherungsgruppen teilen sich hier 90,4% des Marktes. Allerdings ist die Anzahl der Lebensversicherungsunternehmen in diesem Land mit 18 sehr gering, so dass bereits unter den 15 größten Versicherungsgruppen eine Marktkonzentration von 100% erreicht ist. Ähnliches gilt auch für Irland und Slowenien. In Deutschland scheint die Wettbewerbsausprägung am stärksten zu sein. Obwohl die Anzahl der einzelnen Versicherer mit 94 nur die dritthöchste im Ländervergleich ist, entfallen lediglich 49,6% des Lebensversicherungsmarktes an die 5 größten Gruppen.

Abbildung 3: Marktanteile der größten Lebensversicherungsgruppen 2011



Quelle: Insurance Europe 2013b; eigene Darstellung

Bemerkungen:

Die Definition des Gruppenumfanges variiert von Land zu Land.

Dänemark: Die Daten beinhalten auch das ausländische Geschäft.

Interessant ist, dass Italien fast dreimal so viele Versicherungsunternehmen hat wie Polen, der Konzentrationsgrad jedoch in beiden Ländern ähnliche Werte aufweist. Die Vermutung liegt daher nahe, dass der Wettbewerb unter den einzelnen

⁹ Die Anzahl der Versicherungsunternehmen stimmt nicht zwangsläufig mit der Anzahl der Versicherungsgruppen überein, da mehrere Unternehmen auch unter einem gemeinsamen Gruppennamen agieren. Über die genaue Anzahl der einzelnen Gruppen gibt Insurance Europe (2013b) keine Auskunft.

Versicherungsunternehmen in Polen weitaus höher sein muss. Ein kurzes Beispiel soll diesen Sachverhalt verdeutlichen.

Unter der Annahme, dass die Anzahl der Versicherungsgruppen der Anzahl der Versicherungsunternehmen entspricht, hat Italien mit 78 Unternehmen 2,79mal mehr als Polen mit 28. Für jedes Land wäre der maximale Wettbewerb dann erreicht, wenn sich sämtliche Marktanteile gleichmäßig auf alle Marktteilnehmer verteilen würden. Für dieses Beispiel bedeutet das, dass der Konzentrationsgrad eines einzelnen Versicherungsunternehmens in Polen, aufgrund der geringeren Gesamtzahl, 2,79mal höher sein müsste als der italienische. Da jedoch die Werte beider Länder in allen drei Kategorien nahezu identisch sind, ist in Polen von einer wesentlich höheren Wettbewerbsintensität auszugehen.

An dieser Stelle sei daher erwähnt, dass die Einschätzung zum Wettbewerb lediglich gewisse Tendenzen aufzeigen kann. Um genauere Aussagen treffen zu können, bedarf es unter anderen der Einbeziehung der entsprechenden Gruppengrößen eines jeden Landes.

2.3 Distributionskanäle

Auf dem Versicherungsmarkt gibt es im Wesentlichen drei Akteure. Auf der einen Seite steht der Versicherer, der das entsprechende Produkt bereit stellt und ein gewisses Risiko gegen Prämienzahlungen übernimmt. Auf der anderen Seite stehen potentielle Kunden mit unterschiedlicher Risikoaversion, finanzieller Bildung und Zahlungsbereitschaft. Um beide Parteien zusammenzubringen ist es in vielen Fällen von Vorteil einen Versicherungsintermediär mit der Vermittlung zu beauftragen (vgl. Aschenbrenner-von Dahlen und Napel 2004, S. 69). Dabei steht der Endverbraucher bei der Wahl eines geeigneten Versicherungsvertreters einer großen, sowohl qualitativen als auch quantitativen Auswahl gegenüber. Die folgende Analyse beschränkt sich dabei auf die, im europäischen Raum üblichen Arten von Versicherungsintermediären, die sich im Wesentlichen in drei Gruppen einteilen lassen.

Versicherungsagenturen

Eine Versicherungsagentur berät Kunden und verkauft Versicherungsprodukte im Namen eines¹⁰ oder mehrerer¹¹ Versicherungsunternehmen (vgl. London Economics 2010, S.

¹⁰ Exklusiv Agenturen oder Ausschließlichkeitsorganisation (AO)

¹¹ Mehrfachvertreter

11). Dabei unterliegt sie einem vertraglich festgelegten Konkurrenzverbot wodurch sie in der Wahl geeigneter Produkte auf die ihrer Vertragspartner beschränkt ist (vgl. Umhau 2003, S. 3).

Versicherungsmakler

Im Gegensatz zu Versicherungsagenturen arbeiten Versicherungsmakler im Namen des Kunden. Dabei agieren sie mit einer Vielzahl an Versicherern, von denen sie ein bestimmtes Kontingent zugesprochen bekommen. Das sichert ihnen eine vielfältige Produktpalette bei der Beratung ihrer Kunden (vgl. London Economics 2010, S. 11).

Bankenvertrieb

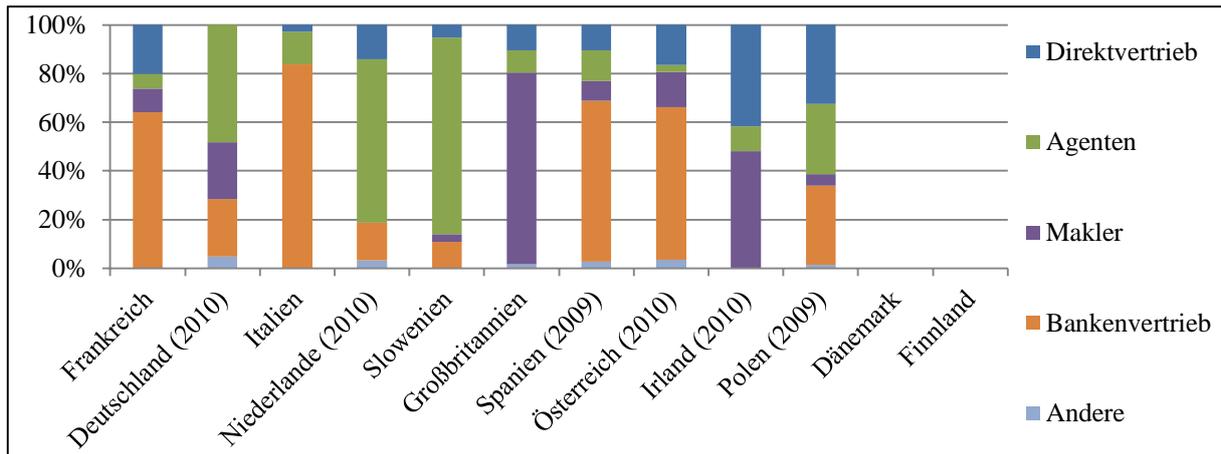
Unter dem Motto „Allfinanz“ ist der Verkauf von Versicherungsprodukten über Banken und Sparkassen ein weitverbreiteter Distributionskanal. Fast jedes Kreditinstitut unterhält Kooperationsverträge mit Versicherungsunternehmen. Auf diese Weise erhöhen sie ihre Produktvielfalt und können den Kunden durch eine umfassendere Beratung noch stärker an sich binden (vgl. Umhau 2003, S. 5).

Ähnlich wie zuvor bei der Bedeutung der Lebensversicherung sind auch zwischen der Wahl der einzelnen Distributionskanäle erhebliche Unterschiede zu verzeichnen. Abbildung 4 wirft einen Blick auf 10 der 12 untersuchten Länder und zeigt die jeweiligen Prämienanteile in der Lebensversicherung im Bezug auf die unterschiedlichen Distributionskanäle. Zusätzlich zu den beschriebenen Vermittlergruppen wird der Direktvertrieb abgebildet. Hierzu zählen der Produktverkauf von Mitarbeitern des Versicherungsunternehmens und Käufe, die vom Kunden ohne vorherige Beratung durch einen Intermediär, entweder direkt über das Internet oder über andere Kommunikationskanäle getätigt wurden. In die Kategorie „Andere“ fallen alle die, die keiner der zuvor definierten Gruppen zugeordnet werden können. Der Verkauf von Reiserücktritts- oder Gepäckversicherungen durch Reisebüros ist ein Beispiel für diesen Distributionskanal (vgl. Insurance Europe 2013c).

Die Graphik zeigt, dass jedes Land, außer Deutschland, mehr oder weniger hohe Geschäftsanteile im Direktvertrieb hat. Das lässt darauf schließen, dass der Beratungsbedarf der Endverbraucher in Deutschland recht hoch ist und die Versicherer diese Beratung den entsprechenden Intermediären überlassen. Im Gegensatz dazu steht Irland. Hier können 41,6% der Prämienzahlungen Vertragsabschlüssen aus dem Direktvertrieb zugeordnet werden. Das bedeutet jedoch nicht zwangsläufig, dass der Beratungsbedarf hier geringer ist. Vielmehr ist

es denkbar, dass ein großer Teil des Geschäftes direkt über Berater der Versicherungsunternehmen läuft. Hierüber kann leider nur spekuliert werden, da die Statistik keine detaillierten Zahlen zum Direktvertrieb in Irland bietet. Die wesentlichen Anteile des Lebensversicherungsgeschäftes verteilen sich auf Versicherungsagenturen, -makler und den Bankenvertrieb. Die Dominanz der drei Gruppen ist dabei sehr unterschiedlich.

Abbildung 4: Prämienanteile der Lebensversicherung je Distributionskanal 2009, 2010, 2011



Quelle: Insurance Europe 2013c; Insurance Europe 2013a; eigene Darstellung

Bemerkungen:

Deutschland: Die Daten beinhalten sowohl Einzel- als auch Gruppenverträge.

Italien: „Andere“ beinhaltet den Fernabsatz sowie „Makler“.

Niederlande: Es erfolgt keine Unterscheidung zwischen „Agenten“ und „Makler“.

Slowenien: Die Daten beziehen sich lediglich auf Bestandverträge und nicht auf das Neugeschäft.

Großbritannien: Der „Bankenvertrieb“ ist auf alle anderen Kategorien verteilt. Der Prozentsatz für Gruppenversicherungen, der 2009 durch „Bankenvertrieb“ verkauft wurde beträgt 1,3%.

Während in Italien (83,6%), Spanien (66,2%), Frankreich (64,2%) und Österreich (62,6%) Banken den Großteil des Lebensversicherungsgeschäftes abwickeln, spielt dieser Vertriebskanal in Großbritannien und Irland kaum eine Rolle. Hier werden 78,8% bzw. 48% durch Versicherungsmakler abgedeckt. In Deutschland, den Niederlanden und Slowenien ist die Gruppe der Versicherungsagenturen am stärksten vertreten. Die entsprechenden Anteile betragen hier 48,3%, 67,1% und 80,8%. Allerdings werden in der niederländischen Statistik Versicherungsmakler und Versicherungsagenturen zusammengefasst, wodurch der genaue Anteil Letzterer nicht ermittelt werden kann. Bezogen auf die vorangegangenen Ergebnisse, die gezeigt haben, dass die Lebensversicherung in Großbritannien und auch in Frankreich eine überdurchschnittliche Bedeutung hat, ist die unterschiedliche Verteilung der Distributionskanäle gerade in diesen beiden Ländern sehr interessant. Sie zeigt, dass der

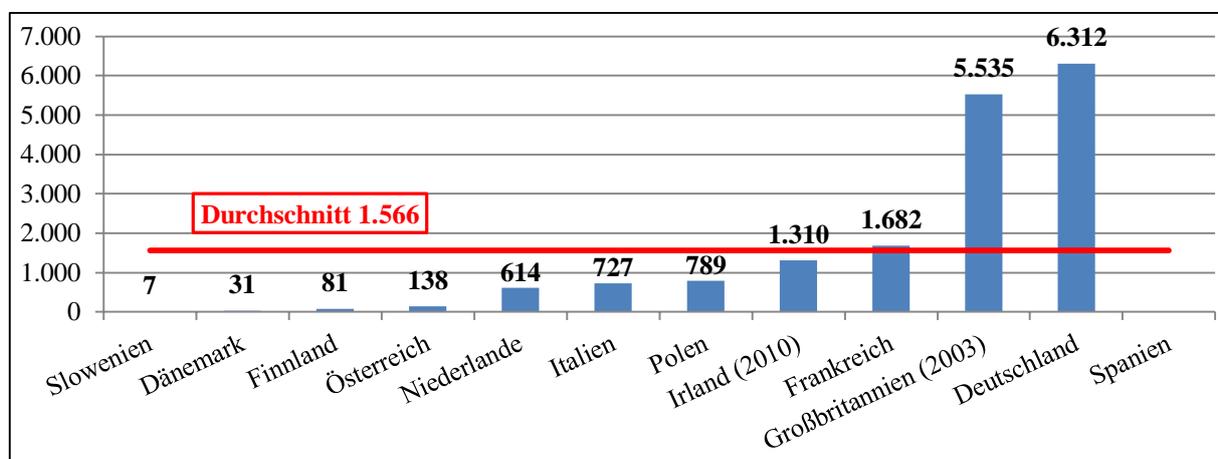
erfolgreiche Vertrieb von Versicherungen offensichtlich unabhängig von der Wahl des Vertriebsweges ist.

2.4 Vermittlungsprovisionen

Abschließend soll es um die Höhe der Vermittlerprovisionen in Europa gehen. Dabei liegt der Fokus in diesem Moment noch nicht auf den verschiedenen Entlohnungspraktiken und den damit einhergehenden Besonderheiten. Ziel ist es vielmehr, mit den wenigen Statistiken zu diesem Thema einen ersten Überblick über die derzeitige Lage auf dem Versicherungsmarkt zu vermitteln.

In Abbildung 5 ist dabei zunächst die absolute Höhe der Entlohnung abgebildet, die Versicherungsintermediäre im Jahr 2011 für die Vermittlung von Lebensversicherungen bekommen haben. Laut OECD handelt es sich bei diesen Werten um sämtliche Provisionszahlungen der Versicherer, ohne die Berücksichtigung des Geschäftes aus Rückversicherungsverträgen.

Abbildung 5: Vermittlerprovisionen in der Lebensversicherung 2011, in Millionen Euro



Quelle: OECD 2013; eigene Berechnungen, eigene Darstellung

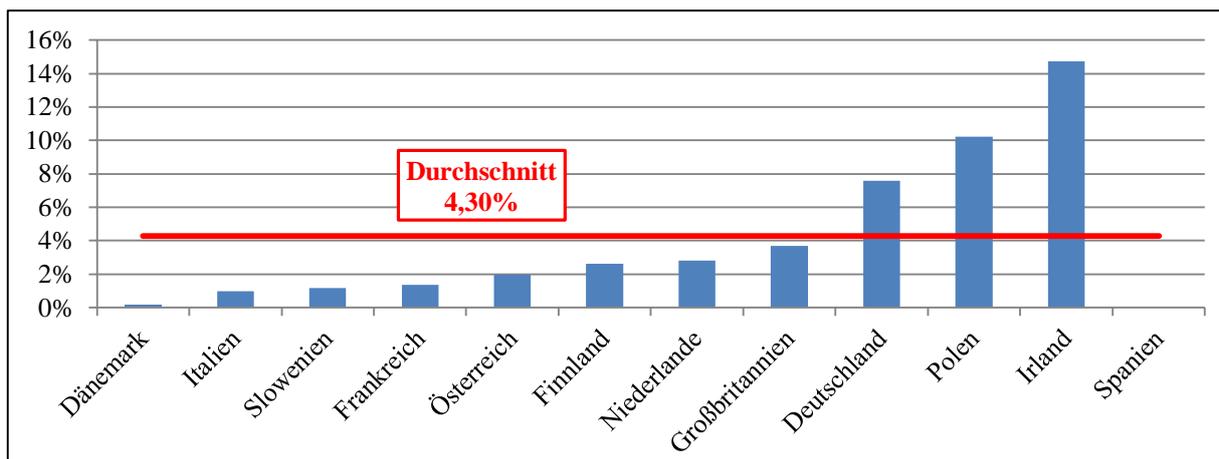
Der Durchschnittswert von 1.566 Millionen Euro, der 754 Millionen Euro¹² über dem gesamteuropäischen Mittel liegt, lässt vermuten, dass die in Abbildung 5 betrachteten Länder zu den Führenden, in Bezug auf die Höhe der Provisionszahlungen gehören. Die Provisionen, die deutsche Versicherer an ihre Vermittler zahlen sind mit Abstand die höchsten. Sie betragen 6.312 Milliarden Euro und sind damit 3,75 Mal höher als die der Franzosen, die den

¹² Siehe hierzu Tabelle 5 im Anhang.

dritten Platz in dieser Statistik einnehmen. Großbritannien steht zwar mit 5.535 Milliarden Euro aus gesamteuropäischer Sicht an zweiter Stelle, jedoch ist der letzte verfügbare Wert zur Höhe der Provisionszahlungen aus dem Jahr 2003 und daher nur unter Vorbehalt zu bewerten.

Interessanterweise relativiert sich auch hier die Verteilung der Provisionszahlungen, wenn diese auf die Höhe der jährlichen Beiträge bezogen werden. Wie in Abbildung 6 zu sehen ist, führt nun Irland gefolgt von Polen die Statistik an. Hier werden 14,74% bzw. 10,21% der Prämienzahlungen an den Vermittler weitergeleitet. Im gesamteuropäischen Vergleich ist jedoch Luxemburg das Land, in dem der Anteil der Provisionen an den Versicherungsbeiträgen mit knapp 40% der höchste ist. Deutschland liegt in dieser Statistik nur noch an dritter Stelle und weist nicht mehr einen so großen Abstand zum Mittelwert auf. Mit 7,59% ist dieser Wert jedoch immer noch fast doppelt so groß wie der Durchschnitt der hier betrachteten Länder.

Abbildung 6: Anteil der Vermittlerprovision an Prämienzahlungen 2011



Quelle: OECD 2013; Insurance Europe 2013c; eigene Berechnung, eigene Darstellung

Bemerkungen:

Finnland: Die gesetzliche Rentenversicherung ist in den Daten nicht enthalten.

Niederlande: Die Daten beinhalten auch das indirekte Versicherungsgeschäft.

2.4 Zwischenfazit

Die Vermutung über eine weitreichende Bedeutung der Lebensversicherung in Europa, die die vorangegangene Analyse hervorgebracht hat, wird durch empirische Studien zum individuellen Sparverhalten bestätigt. Bonis et al. (2012) zeigen, dass für einige OECD Staaten, darunter auch Frankreich, Deutschland, Italien, Spanien und Großbritannien, der Anteil der Investitionen in Lebensversicherungen am jeweiligen BIP im Jahr 2009 der

höchste, im Vergleich zu anderen Investitionen war. Hinzu kommt, dass dieser Wert seit dem Jahr 2000 in fast allen kontinentaleuropäischen Ländern erheblich gestiegen ist (vgl. Bonis et al. 2012, S. 15). Selbst unter älteren Bevölkerungsgruppen findet die Lebensversicherung hohen Anklang und kann sich durchaus mit der Verbreitung anderer Finanzprodukte messen. Innerhalb Europas weist ihre Verbreitung im Ländervergleich daher auch die geringsten Abweichungen, verglichen zu anderen Investments auf (vgl. Christelis et al. 2005, S. 11).

Neben der Absicherung bestimmter Lebensrisiken, die diese Versicherung für den Konsumenten so interessant macht, sichert sie den Intermediären einen großen Teil ihres Einkommens durch die mit dem Verkauf und der Betreuung verbundenen Provisionserlöse. Mehr als 86% des Lebensversicherungsgeschäftes in Europa wird über Vermittler abgewickelt.¹³ Dabei lassen sich große Unterschiede in der Wahl der einzelnen Vermittlerarten beobachten. Während in vielen südeuropäischen Ländern wie Spanien, Portugal oder Italien die Bankberatung bevorzugt wird, spielt diese im angelsächsischen Raum keine Rolle. Durchschnittlich zahlen Versicherungsunternehmen Provisionen in Höhe von 812 Millionen Euro an die von ihnen beauftragten Intermediäre. Jedoch schwankt diese Form der Entlohnung von Land zu Land sehr stark und erreicht mit einem Wert von 6,312 Milliarden Euro in Deutschland ihr Maximum. Neben dem provisionsbasierten Versicherungsvertrieb existiert zusätzlich die Honorarberatung, die in der vorangegangenen Analyse aufgrund der mangelnden Daten noch keine Berücksichtigung gefunden hat. Welche Vorteile die einzelnen Vergütungssysteme haben und inwieweit sie die Entstehung von Interessenkonflikten begünstigen, wird in den folgenden Kapiteln thematisiert werden.

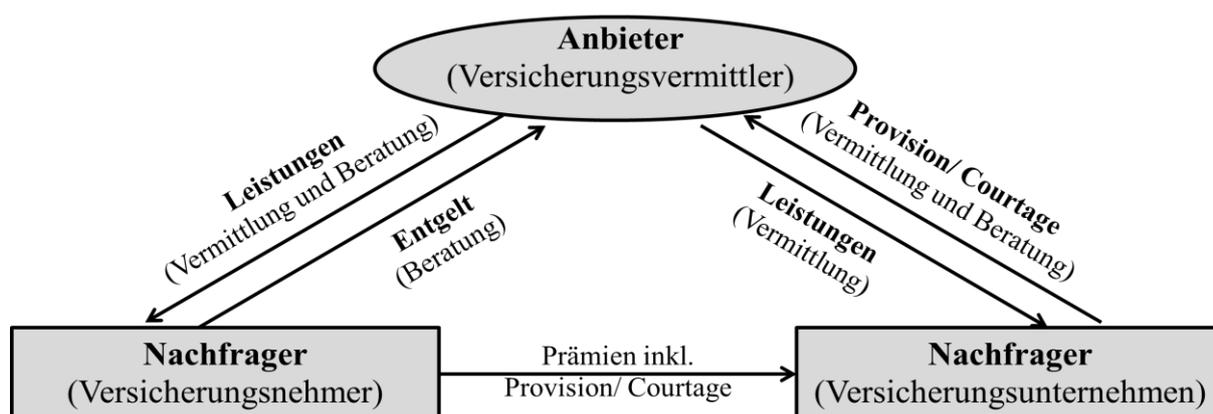
¹³ Siehe hierzu Tabelle 6 im Anhang.

3 Entlohnung von Versicherungsintermediären

Als Bindeglied zwischen Versicherungsunternehmen und ihren Nachfragern spielen Intermediäre eine wichtige Rolle. Zum einen helfen sie dabei Transaktionskosten zu minimieren, indem sie dem Endverbraucher einen detaillierten Überblick über den Versicherungsmarkt und seine Produkte geben. Zum anderen können sie typische Probleme, wie asymmetrische Information oder Moral Hazard, die mit dem Abschluss von Versicherungsverträgen einhergehen, mindern (vgl. Aschenbrenner-von Dahlen und Napel 2004, S. 68). Die Art und Weise mit der Versicherungsintermediäre für ihre Aufgabe entlohnt werden ist dabei entscheidend für die Qualität der Beratung, die Anzahl der Vermittler und den daraus resultierenden Wettbewerb sowie die Existenz von Interessenkonflikten.

Abbildung 7 zeigt eine Darstellung des Versicherungsvermittlermarktes in Deutschland. Hier sind die drei Akteure und ihre Verflechtungen untereinander abgebildet. Es ist zu sehen, dass der Vermittler auf zwei unterschiedliche Arten für seine Arbeit honoriert werden kann. Zum einen besteht die Möglichkeit, dass der Vermittler seine Vergütung über Provisionen bezieht, die ihm das Versicherungsunternehmen für seine Leistungen zahlt. Zum anderen kann die Kompensation direkt über die Versicherungsnehmer erfolgen, welche gegen ein zuvor festgelegtes Entgelt entsprechende Beratungs- und Vermittlungsleistungen erhalten.

Abbildung 7: Der Versicherungsvermittlermarkt



Quelle: Beenken et al. 2011b, S. 84

Im Folgenden sollen diese beiden Formen der Entlohnung näher erläutert werden. Dabei geht Kapitel 3.1 auf die Provisionsvergütung aus verschiedenen Blickwinkeln ein. Anhand von Rechenbeispielen wird gezeigt, wie sich die Höhe der Provisionsätze der einzelnen Versicherungsintermediäre ergibt. Mit den gewonnenen Ergebnissen und Daten des

Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) kann zusätzlich die absolute Höhe aller Provisionszahlungen für das Jahr 2011 bestimmt werden. Außerdem wird gezeigt, mit welchen Kosten die Kunden bei Abschluss einer Lebensversicherung zu rechnen haben. Im Anschluss daran gibt Kapitel 3.2 Auskünfte darüber, wie die Vergütung einer honorarbasierten Beratung aussehen kann bevor in Kapitel 3.3 beide Vergütungssysteme gegenübergestellt werden.

3.1 Die Provisionsberatung

Bei Abschluss einer Versicherung ist in der Regel eine Prämie fällig, die in den meisten Fällen vom Versicherungsnehmer in regelmäßigen Abständen an den Versicherer zu entrichten ist. Diese Prämie setzt sich dabei aus der Bezahlung der erworbenen Vertragsansprüche, einer Verwaltungsgebühr für die Aufwendungen des Versicherungsunternehmens sowie den Provisionszahlungen für den Versicherungsvermittler zusammen. Letztere werden vom Unternehmen an den Intermediär weitergeleitet. Dabei wird zwischen einer Abschlussprovision, die den direkten Verkauf des Versicherungsproduktes honoriert und einer wiederkehrenden Bestandprovision, die dem Vermittler für seine laufenden Aufwendungen in der Kundenbetreuung dient, unterschieden (vgl. Ahlswede 2012, S. 7). Die Grundlage für die Berechnung von Provisionen kann entweder die Höhe der vertraglich festgelegten Versicherungssumme oder aber die der regelmäßig zu zahlenden Beiträge sein.¹⁴ Da die Vermittlungsprovision zwar vom Kunden über die Beiträge bezahlt wird, aber die Verhandlungen über die entsprechende Ausgestaltung allein zwischen dem Vermittler und dem Versicherungsunternehmen stattfinden, macht es Sinn diese Form der Vergütung aus den verschiedenen Standpunkten von Vermittlern und Kunden zu betrachten.

3.1.1 Die Sicht der Vermittler

Die folgenden Rechenbeispiele dienen dazu, einen Einblick über die Art und Weise der Ausgestaltung von Provisionen zu bekommen. Außerdem zeigen sie welche Dimensionen die Höhe von Provisionszahlungen auf dem deutschen Versicherungsmarkt annehmen kann.

¹⁴ vgl. Beenken 2011.

Berechnungspraxis der Provisionshöhe für Lebensversicherungen in Deutschland:

Matthias Beenken hat 2011 eine Studie über die Höhe der Provisionszahlungen an deutsche Versicherungsvermittler durchgeführt. An der Befragung haben 940 Intermediäre teilgenommen, von denen sich 604 für eine Auswertung verwenden ließen. Aus den Ergebnissen dieser Studie lässt sich ein durchschnittlicher Provisionssatz, sowohl für die einmalige Abschlussprovision als auch für eine regelmäßige Bestandprovision berechnen.

Tabelle 1 stellt für die verschiedenen Intermediäre, die in der Studie befragt wurden, die Provisionssätze dar, die sie von den Versicherern erhalten. Dabei können die Ausschließlichkeitsorganisationen (AO) und Sub-AO sowie die Mehrfach- und Sub-Mehrfach-Vertreter der Gruppe der Versicherungsagenturen zugeordnet werden. Makler und Sub-Makler hingegen, gehören zur Gruppe der Versicherungsmakler. Andere Distributionskanäle werden von Beenken (2011) nicht berücksichtigt.

Tabelle 1: Durchschnittliche Abschlussprovision in der Lebensversicherung 2011

Vermittler	Anteil an Grundgesamtheit	Abschlussprovision in %	Gewichtung 1	Gewichtung 2
AO	75,80%	2,62%	1,99%	1,72%
Sub-AO		1,93%		
Makler	17,20%	3,93%	0,68%	0,58%
Sub-Makler		2,83%		
Mehrfachvertreter	7,00%	3,46%	0,24%	0,20%
Sub-Mehrfachvertreter		2,21%		
Summe	100,00%		2,90%	2,50%
			Gewichtung 1	Gewichtung 2
Durchschnittliche Abschlussprovision (in %)			2,90%	2,50%

Quelle: Beenken 2011, S. 8–11; eigene Berechnungen

Die Berechnung der durchschnittlichen Provisionssätze erfolgt mithilfe zwei verschiedener Gewichtungen, die im Folgenden kurz erläutert werden.

Gewichtung 1: Die Anzahl der Sub-Vermittler, die an der Befragung teilgenommen haben ist zum Teil sehr gering (vgl. Beenken 2011, S. 8). Aus diesem Grund wird in der ersten Gewichtung der Anteil der Grundgesamtheit lediglich mit den Provisionssätzen der jeweiligen Hauptvermittler multipliziert (grau unterlegte Felder). Somit ergibt sich ein durchschnittlicher Provisionssatz für den deutschen Versicherungsmarkt in Höhe von 2,9 %.

Gewichtung 2: Bei der 2. Gewichtung wird der einfache, ungewichtete Durchschnitt zwischen dem Provisionssatz des Hauptvermittlers und dem des entsprechenden Sub-Vermittlers ermittelt. Multipliziert mit dem Anteil an der Grundgesamtheit und aufsummiert ergibt sich ein durchschnittlicher Provisionssatz für den deutschen Versicherungsmarkt von 2,5%.

Mithilfe dieser gewichteten Provisionssätze und den Informationen über das Neugeschäft, die jedes Jahr vom GDV herausgegeben werden, lassen sich nun Aussagen über die absolute Höhe der Abschlussprovisionszahlungen an deutsche Versicherungsvermittler treffen. Diese betragen in diesem Rechenbeispiel für das Jahr 2011, bei einer kumulierten Versicherungssumme in Höhe von 276,3 Milliarden Euro, zwischen 6,92 Milliarden (Gewichtung 2) und 8,02 Milliarden (Gewichtung 1) Euro (vgl. GDV 2012, Tabelle 27).

Wie bereits erwähnt ist es üblich, dass Versicherungsvermittler in Deutschland neben der Abschlussprovision auch eine Bestandsprovision erhalten. Auch hierzu hat Beenken (2011) verschiedene Intermediäre befragt. Mithilfe der bekannten Anteile an der Grundgesamtheit und den zuvor erläuterten Gewichtungen zeigt Tabelle 2 die Berechnung des durchschnittlichen Provisionssatzes für das bestehende Geschäft eines Vermittlers.

Tabelle 2: Durchschnittliche Bestandsprovision in der Lebensversicherung 2011

Vermittler	Anteil an Grundgesamtheit	Bestandsprovision in %	Gewichtung 1	Gewichtung 2
AO	75,80%	0,60%	0,45%	0,27%
Sub-AO		0,10%		
Makler	17,20%	1,30%	0,22%	0,17%
Sub-Makler		0,70%		
Mehrfachvertreter	7,00%	1,00%	0,07%	0,04%
Sub-Mehrfachvertreter		0,20%		
Summe	100,00%		0,75%	0,48%
			Gewichtung 1	Gewichtung 2
Durchschnittliche Bestandsprovision (in %)			0,75%	0,48%

Quelle: Beenken 2011, S. 8–11; eigene Berechnungen

Ausgangspunkt für die Berechnung der Bestandsprovision ist nicht die Versicherungssumme. Vielmehr werden die tatsächlich gezahlten Bruttoprämien eines Jahres als Grundlage herangezogen. Diese betragen in der Lebensversicherung für das Jahr 2011 83,2 Milliarden Euro (vgl. GDV 2012, Tabelle 27). Multipliziert mit den berechneten

Provisionsätzen ergibt sich eine absolute Bestandsprovision in Höhe von 0,4 Milliarden (Gewichtung 2) bzw. 0,62 Milliarden (Gewichtung 1) Euro.

Aus den beiden vorangegangenen Berechnungen kann nun der Wert für die Gesamtheit aller Provisionszahlungen im deutschen Lebensversicherungsgeschäft ermittelt werden. Unter Berücksichtigung der jeweiligen Gewichtung ergeben sich Provisionszahlungen in Höhe von 8,647 Milliarden Euro (Gewichtung 1) und 7,318 Milliarden Euro (Gewichtung 2).

Im Vergleich zu dem entsprechenden Wert der OECD aus Abbildung 5 fällt auf, dass dieser mit 6,312 Milliarden Euro wesentlich geringer ist. Dazu sei erwähnt, dass es sich bei dieser Rechnung lediglich um ein Anschauungsbeispiel handelt. Die Genauigkeit der einzelnen Provisionsätze kann nicht gewährleistet werden, da unter anderem die jeweiligen Anteile der Untervermittler an der Gesamtpopulation nicht zu ermitteln sind. Hinzu kommt, dass Vertragsstornierungen in diesem Beispiel ebenfalls keine Berücksichtigung finden, da auch hier die entsprechenden Daten fehlen. Unter Anbetracht der Tatsache, dass Versicherungsvermittler im Bereich der Lebensversicherung außerdem durchschnittliche Stornohaftungszeiten von 4,6 Jahren¹⁵ haben, wird schnell klar, dass die berechneten Provisionssummen im Idealfall die maximale Obergrenze darstellen, die den Vermittlern im Fall ohne Vertragsauflösungen zustehen würde.

Berechnungspraxis der Provisionshöhe für Krankenversicherungen in Deutschland:

Im Gegensatz zu den meisten Lebensversicherungen haben Krankenversicherungen keine vertraglich festgelegten Versicherungssummen, die als Grundlage für die Berechnung der Abschlussprovision herangezogen werden können. Dennoch zahlen Versicherer ihren Vermittlern ein gewisses Entgelt für den Verkauf dieses Produktes. Ausgangspunkt für die Berechnung von Abschluss- und Bestandsprovisionen ist in diesem Fall die Höhe der monatlichen Beiträge des Kunden. Laut Beenken (2011) erhalten die Vermittler für den Verkauf einer Krankenversicherung ein Entgelt, welches zwischen 4,3 und 7,6 Monatsbeiträgen liegt. Bei einem durchschnittlichen Monatsbeitrag von etwa 300 Euro¹⁶ beläuft sich die einmalige Abschlussprovision, je nach Art des Vermittlers, auf 1.290 bis 2.280 Euro. Hinzu kommt die Zahlung einer jährlichen Bestandsprovision, die in ihrer prozentualen Höhe in etwa der in der Lebensversicherung entspricht (vgl. Beenken 2011, S. 28).

¹⁵vgl. Beenken 2011, S. 11, eigene Berechnung

¹⁶vgl. GDV 2012, S. Tabelle 45, eigene Berechnung

Die vorangegangenen Beispiele stellen gängige Methoden zur Berechnung von Provisionen auf dem Versicherungsmarkt vor. Dabei wird die Provisionshöhe maßgeblich von der jeweiligen Berechnungsgrundlage bestimmt und schwankt zum Teil erheblich zwischen den einzelnen Vermittlerarten. Die Studie von Beenken (2011) führt zu dem Ergebnis, dass die Provision eines Versicherungsintermediäres umso höher ist, je ungebundener dieser am Markt agieren kann. Demzufolge erhalten Makler, sowohl in der Lebens- als auch in der Krankenversicherung die höchsten Provisionsätze. Diese Vorgehensweise der Versicherungsunternehmen dient dazu, dem ungebundenen Berater einen finanziellen Anreiz für den Vertrieb bestimmter Produkte zu bieten. Zusätzlich ist es möglich, dass die Unterschiede in der Provisionshöhe zwischen den einzelnen Vermittlerarten negativ mit der Höhe des Konzentrationsgrades der Versicherungsunternehmen korreliert sind. Je niedriger der Konzentrationsgrad, desto höher die Wettbewerbsintensität. In diesem Fall kämpfen Versicherungsunternehmen um die Gunst der Makler, indem sie ihnen höhere Entgelte für ihre Dienste anbieten und somit den Verkauf ihrer Produkte sicherstellen. Dass dieses Verhalten zu Interessenkonflikten führen kann wird Kapitel 4 zeigen.

3.1.2 Die Sicht der Kunden

In den meisten Fällen ist die Vermittlervergütung über Provisionen für den Kunden sehr intransparent. Oftmals ist er sich gar nicht darüber bewusst, dass in den regelmäßigen Beitragszahlungen auch Anteile enthalten sind, die als Abschluss- und Bestandsprovision an den Berater weitergeleitet werden. Eine kürzlich veröffentlichte Studie der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft Deloitte hat ergeben, dass im Zuge der provisionsbasierten Finanzberatung in Großbritannien 87% aller Kunden, die aufgrund einer Finanzberatung ein bestimmtes Produkt gekauft haben, davon ausgehen, dass diese Beratung für sie kostenlos sei (vgl. Deloitte 2012, S. 2). Eine Aufklärung dieses Missverständnisses durch die jeweiligen Versicherungsunternehmen erfolgt in der Regel nicht oder nur sehr oberflächlich. Will ein potentieller Kunde sich beispielsweise im Vorfeld einer Beratung über deren Kosten sowie zukünftige Betreuungskosten informieren, findet er in den Lebensversicherungsbedingungen deutscher Versicherer lediglich den Hinweis, dass diese existieren und über die Beitragszahlungen verrechnet werden (vgl. Hannoversche 2012, S. 5; HUK-Coburg Lebensversicherung 2012, S. 5). Vermutlich erhält der Kunde detailliertere Informationen auf Nachfrage oder bei Vertragsabschluss. Jedoch ist es dann oftmals zu spät, den Preis der Beratung für einen Vergleich verschiedener Versicherungsintermediäre heranzuziehen.

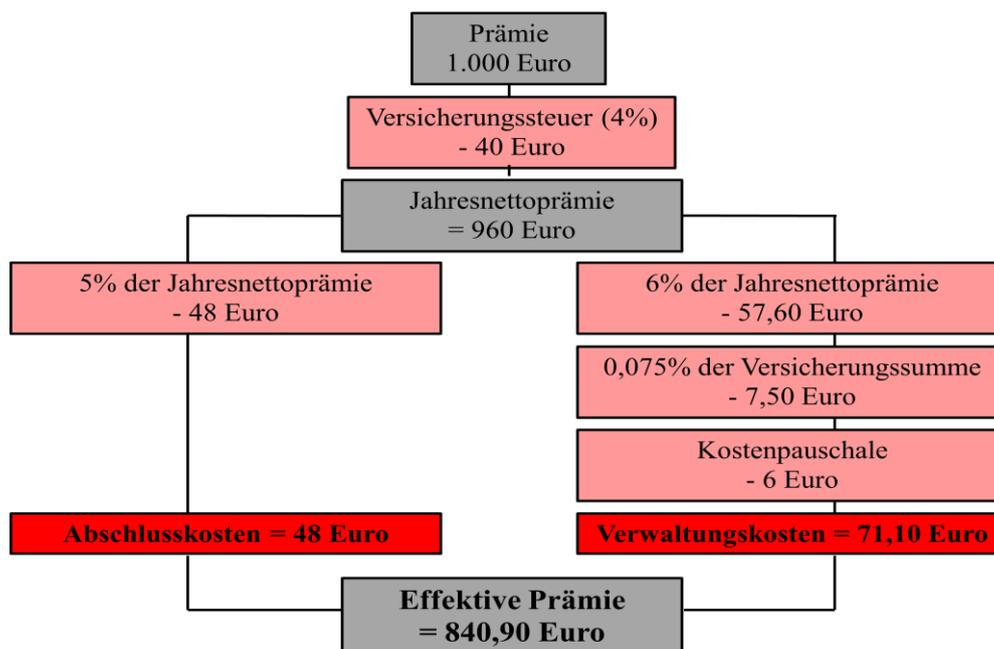
Etwas anders stellt sich die Situation in Österreich dar. Hier geben die meisten Versicherer in ihren allgemeinen (AVB) oder besonderen Versicherungsbedingungen (BVB) Auskunft über die aktuelle Höhe der jeweils geltenden Abschluss- und Verwaltungskosten. Die Kunden haben so die Möglichkeit, zumindest den Teil ihrer Versicherungsprämie zu ermitteln, der für die Tilgung der Kosten abgezogen wird. Allerdings ist der Hinweis auf die Kosten in der Regel sehr gut versteckt und teilweise so unverständlich dargestellt, so dass angenommen werden muss, dass der Durchschnittsverbraucher diesen entweder gar nicht findet oder oftmals nicht versteht. Ein kurzer Auszug aus den besonderen Versicherungsbedingungen der Bank Austria Versicherung soll diese Annahme bestätigen. Hier heißt es:

„Der für die Abschlusskosten zu tilgende Betrag gemäß § 5.1 (a) AVB ist bei Verträgen mit laufender Prämienzahlung auf 5,0% der Nettoprämiensumme und bei Verträgen gegen Einmalprämie auf 4,5% der Nettoeinmalprämie beschränkt.

*Die jährlichen **Verwaltungskosten** gemäß § 5.1. (b) AVB betragen bei Verträgen mit laufender Prämienzahlung 6% der Jahresnettoprämie zuzüglich 0,075% der Versicherungssumme zuzüglich EUR 6,-, bei Verträgen gegen Einmalprämie und prämienfrei gestellten Verträgen 0,15% der Versicherungssumme. Bei Verträgen mit laufender Prämienzahlung verringert sich die Gesamtprämie ab einer Prämienhöhe im Monatsausmaß von EUR 50,- um 1,0%, ab EUR 75,- um 1,5%, ab EUR 100,- um 2,5%, ab EUR 150,- um 3,5%, ab EUR 200,- um 4,0% und ab EUR 250,- um 4,5%.“*

Quelle: Bank Austria Versicherung 2012, S. 2

Angenommen ein Kunde möchte eine kapitalbildende Lebensversicherung mit einer Versicherungssumme von 10.000 Euro und einer Laufzeit von 10 Jahren abschließen. Um diesen Betrag am Ende der Laufzeit zu erreichen, vereinbart er mit dem Versicherungsunternehmen eine jährliche Prämienzahlung in Höhe von 1.000 Euro. Außerdem ist eine Versicherungssteuer in Höhe von 4% zu entrichten. Abbildung 8 zeigt anschaulich die Berechnung der Kosten unter den gegebenen Versicherungsbedingungen. Demnach fließen von dem ursprünglich eingezahlten Jahresbeitrag nur 88,09% in den effektiven Vermögensaufbau der Kapitallebensversicherung. Viele Kunden zahlen darüber hinaus ihre Beiträge nicht jährlich sondern monatlich. In diesem Fall werden noch einmal bis zu 5% der Prämiensumme für den Unterjährigkeitszuschlag fällig. Auf diese Weise kommt schnell eine Kostenbelastung von mehr als 15% zusammen, was die garantierte Leistung der Lebensversicherung deutlich schmälert (vgl. Verein für Konsumentenschutz 2012, S. 46).

Abbildung 8: Berechnung von Abschluss-¹⁷ und Verwaltungskosten

Quelle: Bank Austria Versicherung 2012, S. 2; eigene Berechnung, eigene Darstellung

Obwohl dem Kunden mit der Offenlegung der Kosten die Möglichkeit geboten wird, die anstehenden Belastungen für einen Versicherungsvertrag im Vorfeld zu berechnen, erhält er dennoch keine Aussage darüber, wie groß der Prämienanteil ist, der als Provisionszahlung an den Vermittler weitergeleitet wird. Ein Preisvergleich zwischen verschiedenen Intermediären ist somit auch durch die bloße Kostenaufstellung des Versicherers nicht möglich. Damit Preisvergleiche von Finanzberatungen bereits, wie bei den meisten anderen Konsumgütern auch, im Vorfeld möglich sind, ist eine Verschärfung von Transparenz-Vorschriften zu diesem Thema unabdingbar.

3.2 Die Honorarberatung

Obwohl die Honorarberatung in Europa noch immer eine eher untergeordnete Rolle im Vergleich zur provisionsbasierten Beratung spielt, gewinnt sie aufgrund der anhaltenden

¹⁷ Die Abschlusskosten werden nicht auf die Jahresnettoprämie sondern auf die Nettoprämien-summe berechnet. Die Nettoprämien-summe beinhaltet sämtliche, vertraglich festgelegte Prämienzahlungen während der Vertragslaufzeit, abzüglich der Versicherungssteuern (vgl. Versicherungsverband Österreich 2008, S. 2). Dieses Beispiel geht von regelmäßigen und konstanten Beitragszahlungen des Kunden aus, weshalb die Abschlusskosten in Höhe von 480 Euro gleichmäßig auf die jährlichen Beiträge verteilt werden können.

Diskussionen über Transparenzvorschriften und Verbraucherschutz zunehmend an Bedeutung. In diesem Zusammenhang haben Finnland, Dänemark, Großbritannien und die Niederlande bereits ein Verbot von Provisionszahlungen an unabhängige Versicherungsvermittler erlassen (vgl. Berater 2012, S. 56).

Im Gegensatz zur Provisionsberatung ist bei der Betrachtung der Honorarberatung eine Unterscheidung aus Sicht von Vermittlern und Verbrauchern nicht notwendig, da die Zahlungen für die erbrachten Beratungsleistungen nun nicht mehr indirekt über den Versicherer erfolgen. Vielmehr handeln die an der Beratung beteiligten Parteien im Vorfeld ein Entgelt für diese Leistung aus.¹⁸ Möglich wird dies durch die Trennung der traditionellen Finanzberatung in die Bestandteile Beratungsleistung und Transaktionsleistung, wobei den jeweiligen Leistungen ein expliziter Preis zugewiesen werden kann. Jedoch bedarf es auch bei der Honorarberatung einer gewissen Berechnungsgrundlage. Mögliche Ausgangspunkte für die Berechnung der Höhe von Honorarzahungen können dabei die Dauer einer Beratung, die Höhe des Anlagevolumens oder die Höhe der erzielten Performance sein (vgl. Homölle et al. 2013, S. 40).

In Tabelle 3 sind die Kosten verschiedener Honorarberater in Deutschland angegeben. In der Regel wird hier ein gewisser Stundensatz für die Beratung genommen, der bis zu 238 Euro betragen kann. Der Kunde sollte sich darüber im Klaren sein, dass eine qualitative Finanzberatung 1 ½ bis 2 Stunden dauert und so schnell ein Betrag zwischen 400 und 500 Euro, allein für die Beratung zustande kommen kann. Zusätzlich wird für jede Extraleistungen, wie beispielweise Finanztipps per Brief, E-Mail oder Telefon, ein weiteres Entgelt fällig (vgl. Finanztest 2009a, S. 39). Jedoch liegen die Vorteile der Honorarberechnung über das sogenannte Zeitmodell auf der Hand. Verglichen mit dem Volumen- und Performancemodell entstehen hier die geringsten Fehlanreize auf Seiten der Berater. Zudem weist diese Art der Vergütung eine hohe Transparenz auf und bietet dem Kunden die Möglichkeit verschiedene Angebote schnell und einfach zu vergleichen. Hinzu kommt das hohe Maß an Verursachungsgerechtigkeit. Dadurch bieten sich Preischancen für gut informierte Kunden, da diese einen geringeren Beratungsbedarf haben. Andererseits kann ein besonders stark ausgeprägtes Preisbewusstsein des Kunden und der damit verbundene Zeitdruck in der Beratung dazu führen, dass die Beratungsqualität und somit auch das Ergebnis darunter leiden (vgl. Homölle et al. 2013, S. 40).

¹⁸ Siehe hierzu Abbildung 7.

Tabelle 3: Kosten für Honorarberatung in Deutschland

Anbieter	Persönliche Beratung pro Stunde (Euro)	Tipps per E-Mail oder Brief (Euro)	Tipps per Telefon pro 15 Minuten (Euro)
Honorarberatung bei Verbraucherzentralen			
VZ Bayern	90	29	26
VZ Hessen	80	-	26
VZ Nordrhein-Westfalen	100	19-26	28
Honorarberatung bei öffentlich bestellten und vereidigten Sachverständigen			
Durchschnitt	210	53	53
Honorarberatungsorganisationen			
Verbund Deutscher Honorarberater VDH GmbH	100-150	25	25
Deutsche Gesellschaft für Finanzplanung	125-150	25-31	25-31
Analytica Finanz Research Beratungs GmbH	238	n.A. ¹⁹	60
Selbständige Honorarberater			
Durchschnitt	182	n.A.	53

Quelle: Finanztest 2009a, S. 39; eigene Berechnungen

Etwas anders gestaltet sich die Situation in den USA. Der Großteil der Finanzberater verlangt hier für die Beratungsvergütung einen gewissen Prozentsatz des zugrunde liegenden Investitionsvolumens (vgl. Dean und Finke 2011, o.S.). Obwohl die Transparenz und somit die Vergleichbarkeit für den Kunden auch durch diese Form der Berechnung gegeben sind, bietet sie nur einen sehr eingeschränkten Bezug zur eigentlichen Beratungsleistung (vgl. Homölle et al. 2013, S. 41). Somit weist das sogenannte Volumenmodell eine starke Ähnlichkeit zur provisionsbasierten Beratung auf. Die Unterschiede liegen lediglich darin, dass sich hier Kunde und Berater über die Höhe der Vergütung einigen und somit eine deutliche Verbesserung bezüglich der Transparenz für den Kunden erreicht werden kann.

Eine weitere Möglichkeit stellt die Berechnung der Honorarhöhe mit Hilfe des Performancemodells dar. Dem liegt die Idee zugrunde, dass der Erfolg des Beraters eng mit dem der Kunden verknüpft ist. So würde beispielsweise die Beratervergütung von den erzielten Vermögenszuwächsen des Kundenportfolios abhängen. Die Vorteile für den Kunden liegen darin, dass dieser nur für die Beratung zahlt, wenn das vermittelte Finanzprodukt erfolgreich ist. Somit werden die Interessen von Kunden und Beratern in die gleiche Richtung gelenkt. Allerdings können unterschiedliche Risikopräferenzen sowie unvorhersehbare Kapitalmarktrisiken die Beratervergütung negativ beeinflussen (vgl. Homölle et al. 2013, S. 42).

¹⁹ Die Bezahlung erfolgt nach Aufwand.

3.3 Honorar vs. Provision

Ein Vergleich von Honorar- und Provisionsvergütung soll die Betrachtung der beiden Entlohnungsformen abschließen. Unter Vernachlässigung von möglichen Interessenkonflikten der Versicherungsvermittler und den daraus resultierenden Nachteilen für die Kunden, werden im Folgenden lediglich die Vor- und Nachteile beider Vermittlervergütungen gegenübergestellt, die sich allein aufgrund ihrer Ausstattungsmerkmale ergeben. Um den Überblick nicht zu verlieren, ist es wieder sinnvoll beide Parteien getrennt voneinander zu beurteilen.

3.3.1 Vor- und Nachteile für Vermittler

Die Vorteile der Honorarberatung für den Vermittler liegen auf der Hand. Dadurch, dass seine Vergütung nicht von dem erfolgreichen Verkauf eines Finanzproduktes abhängt, sondern allein von der Beratungsleistung, entfällt der Verkaufsdruck. So kann ohne psychische Beeinflussungen die Qualität in der Kundenberatung gewährleistet werden, was sich positiv auf das Vertrauensverhältnis zum Kunden und eine daraus resultierende Kostensenkung in der Neukundengewinnung auswirken kann. Zusätzlich verpflichtet sich jeder Kunde dazu, die in Anspruch genommene Beratungsleistung angemessen zu vergüten. Auf diese Weise wird der Anschein einer kostenlosen Beratung für den Kunden, der aufgrund der bloßen Vergütung der Vertriebsleistung in der Provisionsberatung entsteht, vermieden. Einer Quersubventionierung und der damit verbundenen adversen Kundenselektion kann somit entgegengewirkt werden (vgl. Homölle et al. 2013, S. 41). Da mit der Zahlung von Provisionen in vielen Fällen auch Stornohaftungszeiten von bis zu 5 Jahren vereinbart werden und eine Vertragskündigung durch den Kunden innerhalb dieser Zeit ein permanentes Einkommensrisiko darstellt, bietet die Honorarberatung dem Vermittler zusätzlich eine wesentliche höhere Einkommenssicherheit (vgl. Evers und Habschick 2008, S. 86). Allerdings muss der Vermittler dieses Einkommen auch verdienen. Hier wird ein erster Nachteil der Honorarberatung im Vergleich zur Provisionsberatung deutlich. Während bei Letzterer die Vergütung mit dem Verkauf eines Produktes in Verbindung steht und hierfür oftmals visualisierende Verkaufsprospekte zum Einsatz kommen um den Kunden vom Nutzen des Produktes zu überzeugen, müssen sich Honorarberater allein auf ihre Überzeugungskraft verlassen. Ein Kunde kann die Qualität und den zukünftigen Nutzen einer Finanzberatung im Vorfeld nur sehr schwer einschätzen und wird daher den Preis für diese Leistung kritisch

hinterfragen (vgl. Einfeldt 2013, S. 19). Aus diesem Grund ist die Provisionsberatung im Rahmen der Neukundenakquisition positiv zu bewerten, da ein Kunde sich in der Regel eher beraten lässt, wenn ihm im Falle einer Leerberatung keine Kosten entstehen. Außerdem hat der Berater die Möglichkeit Einkünfte ohne Beratungsleistung zu generieren, da aufgrund eines mangelnden Angebotes an Nettotarifen²⁰ der Kunde stets für das Produkt und die Beratung aufkommt, obwohl er diese möglicherweise gar nicht in Anspruch genommen hat (vgl. Homölle et al. 2013, S. 38).

3.3.2 Vor- und Nachteile für Kunden

Für einen Kunden hängt die Vorteilhaftigkeit des jeweiligen Vergütungssystems, unter Vernachlässigung von Interessenkonflikten, in erster Linie vom Umfang der zugrunde liegenden Transaktion ab. Kauft ein Kunde eine Versicherung mit einer Versicherungssumme von 5.000 Euro, kann der Vermittler für dieses Geschäft mit einer Provision von bis zu 5% entlohnt werden. Die Beratung kostet in dem Fall 250 Euro. Erhält der Berater nun anstelle der Provision ein Honorar, kann der Preis für die Beratung, bei einer Beratungsdauer von zwei Stunden, schnell auf das Doppelte ansteigen.²¹ Die Provisionsberatung wäre demnach der Honorarberatung vorzuziehen. Will der Kunde nun aber eine Versicherung mit einer Versicherungssumme von 50.000 Euro abschließen wird schnell klar, dass der Preis der provisionsbasierten Beratung den der Honorarberatung deutlich übersteigt. Während eine Provisionsvergütung den Berater mit 2.500 Euro für seine Tätigkeit entlohnt, erhält er mittels Honorarvergütung, bei gleicher Beratungsdauer wie zuvor, nur noch ein Fünftel dieser Summe. Der Kunde würde sich daher mit großer Wahrscheinlichkeit für eine Honorarberatung entscheiden, sofern er die Wahl hat. Demnach wäre eine Honorarberatung bei steigendem Anlagevolumen der Provisionsberatung vorzuziehen, was auch durch Dean und Finke (2011) bestätigt wird. Darüber hinaus weisen beide Vergütungssysteme, unabhängig von der Anlagehöhe, weitere Vor- und Nachteile für den Kunden auf, die im Folgenden kurz erläutert werden.

Ein Vorteil der provisionsbasierten Vergütung ist die bereits mehrfach genannte Möglichkeit des Kunden, sich scheinbar kostenlos beraten zu lassen. Dies bietet ihm die Chance bei Unzufriedenheit den Berater zu wechseln und kommt so dem Sicherheitsbedürfnis

²⁰ Nettotarife berücksichtigen zwar die Kosten des Versicherers, wie z.B. Abschluss- und Verwaltungskosten, jedoch nicht die Provisionszahlungen für den Vermittler, wie z.B. Abschluss- und Bestandsprovisionen (vgl. Beenken et al. 2011a).

²¹ Siehe hierzu Tabelle 3.

des Kunden entgegen. Jedoch stellt gerade dieser Aspekt auch einen erheblichen Nachteil für diejenigen dar, die sich zum Kauf eines Produktes entschlossen haben oder aufgrund ihrer finanziellen Vorbildung keine Beratungsleistung in Anspruch nehmen müssten (vgl. Homölle et al. 2013, S. 39). Zwar können Letztere bereits alternative Verkaufsplattformen im Internet, wie z.B. Direktversicherer nutzen, jedoch könnte die vollständige Vermeidung dieser Quersubventionierung nur durch die Etablierung von Nettotarifen erfolgen (vgl. Franke et al. 2011, S. 25).

In diesem Zusammenhang ist das hohe Maß an Verursachungsgerechtigkeit in der Honorarberatung als positiv zu bewerten. Durch die Trennung von Beratungs- und Vertriebsleistung ist der Kunde in der Lage, verschiedene Angebote schnell und einfach miteinander zu vergleichen. Außerdem können so die, mit dem Produkt in Verbindung stehenden Transaktionskosten auf ein Minimum reduziert werden, was sich wiederum vorteilhaft auf das Anlageergebnis auswirken kann (vgl. Homölle et al. 2013, S. 41).

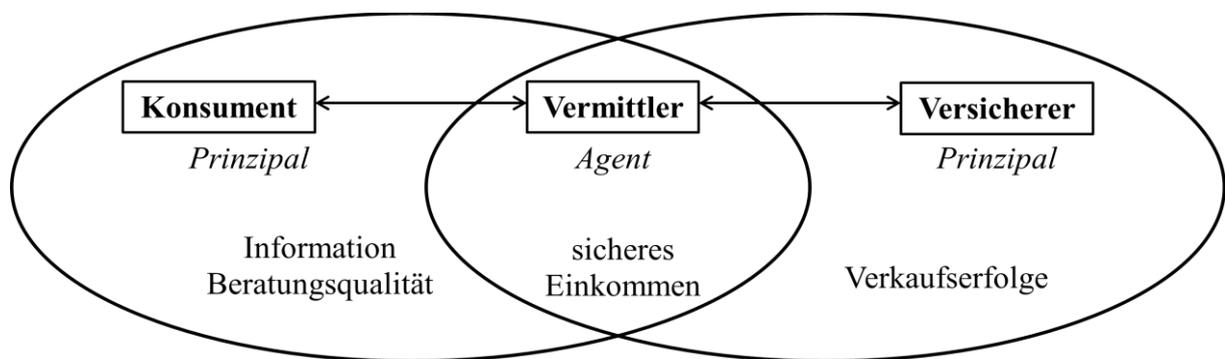
Ein großes Problem für die Honorarberatung stellt die derzeit noch geringe Akzeptanz dieser Vergütungsform dar. In Deutschland betrug ihr Marktanteil im Jahr 2011 gerade einmal 1% (vgl. Ludwig Finanzberatung auf Gegenseitigkeit 2011, o.S.). Laut Franke et al. (2011) ist der Grund hierfür der, dass viele Anleger sich eine Beratung auf Honorarbasis nicht leisten können oder nicht bereit sind, die in Tabelle 3 aufgeführten Stundensätze zu bezahlen. Es besteht daher die Möglichkeit, dass Kunden mit geringem Vermögen unter dem System der Honorarvergütung keine Beratungsleistung mehr in Anspruch nehmen und es so zu einer Unterversorgung der genannten Kunden kommen kann (vgl. Franke et al. 2011, S. 26).

Welche weiteren Probleme die beiden Vergütungssysteme mit sich bringen und wie sich diese auf Beratungsqualität, Kundenzufriedenheit oder Anlageergebnisse auswirken können, wird die Analyse der Interessenkonflikte im nächsten Kapitel zeigen.

4 Interessenkonflikte

In der Regel hat ein Kunde keine Informationen darüber, welchen Aufwand ein Intermediär mit der Vermittlung eines Finanzproduktes hat und kann daher auch nur schwer einschätzen, ob der Preis, den er für die Beratung zahlen muss gerechtfertigt ist oder nicht. Dieser Informationsmangel und die daraus resultierenden Interessenkonflikte stellen ein typisches Problem einer Prinzipal-Agent-Beziehung dar. Dabei stehen einem Intermediär (Agent), der Finanzdienstleistungen anbietet gleich zwei Kunden (Prinzipale) gegenüber, deren Interessen er berücksichtigen und verfolgen muss (vgl. Reifner et al. 2013, S. 92). Abbildung 9 verdeutlicht dieses Problem.

Abbildung 9: Prinzipal-Agent-Beziehung von Versicherungsvermittlern



Quelle: Eckardt 2007, S. 113; eigene Darstellung

Auf der einen Seite steht der Konsument, der eine Beratung in Anspruch nimmt. Dieser erwartet vom Vermittler umfassende Informationen über Versicherungs- oder andere Finanzprodukte. Dabei kommt es ihm zunächst nicht auf einen Abschluss, sondern auf eine qualitativ hochwertige Beratung an. Auf der anderen Seite steht das Versicherungsunternehmen, welches den Vertrieb seiner Produkte vom Vermittler erwartet und vordergründig an hohen Verkaufszahlen interessiert ist. Ein risikoaverser Vermittler, dem ein stabiles und sicheres Einkommen sehr wichtig ist, hat nun als Agent die Aufgabe die beiden, mitunter in Konflikt stehenden Erwartungen der Prinzipale zusammenzuführen. Bestehende Informationsasymmetrien zwischen den Akteuren können Moral-Hazard und adverse Selektion zu Folge haben (vgl. Eckardt 2007, S. 113). Die Entlohnung des Vermittlers kann dabei helfen, die unterschiedlichen Interessen in Einklang zu bringen. Kommt diese jedoch lediglich den Interessen eines Prinzipals zugute, kann dies schnell zu Interessenkonflikten führen (vgl. Reifner et al. 2013, S. 93).

4.1 Theoretische Betrachtung

Wie sich in den folgenden Kapiteln zeigen wird, spielen Interessenkonflikte in jedem der hier betrachteten Vergütungssysteme eine Rolle. Bevor jedoch die Auswertung empirischer Studien zu diesem Thema erfolgt, soll ein kurzer Blick auf einige theoretische Arbeiten zeigen, wie hier mit der Problematik von Interessenkonflikten umgegangen wird.

Focht et al. (2012) beantworten in zwei Schritten die Frage, welcher Prinzipal einen unabhängigen Versicherungsmakler bezahlen sollte. Dabei gehen sie zunächst davon aus, dass der Intermediär nicht strategisch handelt und somit keinen Anreiz hat dem Kunden ein unpassendes Produkt zu verkaufen um seine eigenen Interessen zu begünstigen. In diesem Fall, in dem Interessenkonflikte keine Rolle spielen, ist es egal ob der Makler mittels Honorar oder Provision bezahlt wird. Da der Berater jedoch einen Informationsvorsprung gegenüber uninformierten Kunden hat, den er jederzeit zu seinen Gunsten missbrauchen kann, obliegt ihm eine gewisse Verhandlungsstärke gegenüber den Versicherungsunternehmen. Um keine Marktanteile zu verlieren, werden sich am Ende alle Versicherer auf Provisionszahlungen einlassen. Nun hat der Intermediär keinen Anreiz sein Fehlverhalten durchzusetzen und es kommt ebenfalls nicht zur Falschberatung der Kunden. Nach Meinung der Autoren würde ein gesetzliches Verbot von Provisionszahlungen, welches nicht zu 100% perfekt umgesetzt ist, zu ineffizienten Verhandlungsstrukturen führen. Der Berater wäre immer noch an der Erhaltung seiner Verhandlungsmacht interessiert und wird möglicherweise dazu verleitet, illegale Kompensationsabsprachen mit bestimmten Versicherern zu führen. Ist dies aufgrund fehlender Kontrollen oder gesetzlichen Schlupflöchern möglich, wird es in dieser Situation zu beabsichtigten Fehlverkäufen zu Gunsten des Beraters kommen (vgl. Focht et al. 2012, S. 18).

Hugh Gravelle (1994) hat sich ebenfalls mit einem theoretischen Vergleich zwischen Provisions- und Honorarberatung in der Lebensversicherung auseinandergesetzt. An der intuitiven Aussage, dass eine separate Auspreisung von Beratung und Produkt dem Kundenwohle entgegen kommt, kritisiert er die Vernachlässigung des Aspektes der kostenlosen Beratung in einem provisionsbasierten Vergütungssystem. Durch die Einführung von Beratungshonoraren würden zu wenig Kunden informiert werden, da die Höhe der Beratungsgebühr ein ineffizient hohes Niveau erreicht. Aber auch das provisionsbasierte Beratungsmodell wird von Gravelle kritisiert. Aufgrund des zu hohen Gesamtpreises für Produkt und Beratung würden zu wenig informierte Kunden am Ende eine Lebensversicherung kaufen. Letztendlich hängt die Vorteilhaftigkeit eines Vergütungssystems davon ab, welchen Brutto-Nutzen sich der Kunde vom eigentlichen Produkt verspricht. Ist der

erhoffte Brutto-Nutzen sehr hoch, wird der Kunde vermutlich ein honorarbasiertes System bevorzugen, da Beratung und Information zum Produkt nebensächlich sind und er die Möglichkeit hat, das Produkt direkt beim Versicherer zu erwerben. Dementsprechend gilt für Kunden, die dem Produkt einen geringen Brutto-Nutzen beimessen, dass sie eher die Provisionsberatung bevorzugen würden, da sich der geringe Brutto-Nutzen in niedrigen Preisen widerspiegelt. Selbst wenn der Aspekt der Beratungsqualität hinzugezogen wird, kann die Honorarberatung nicht zwangsläufig der Provisionsberatung vorgezogen werden. Denn obwohl es eventuell zu Fehlberatungen kommt, kann der Nachteil in der Gesamtheit durch die günstigeren Preise wieder ausgeglichen werden (vgl. Gravelle 1994, S. 453).

Ohne formale Ausführungen erklären Andreas Richter und Jörg Schiller (2008) einerseits, dass die Honorarvergütung für unabhängige Versicherungsmakler keinen Anreiz bietet, absichtlich eine suboptimale Produktauswahl für den Kunden zu treffen. Andererseits sind die Autoren aber auch der Meinung, dass ein funktionierender Provisionswettbewerb zwischen den Versicherungsunternehmen ebenfalls dazu führt, dass der Berater das optimale Produkt empfiehlt. Ausschlaggebend für diese Aussage ist die Zahlungsbereitschaft des Kunden, die wiederum umso größer ist, je besser das Versicherungsprodukt seinen Wunschvorstellungen entspricht. Mit einer optimalen Empfehlung ist der Berater demnach in der Lage, die Zahlungsbereitschaft und somit die Prämie für einen Vertrag zu maximieren. Da sich die Provision in den meisten Fällen an der Höhe der Prämienzahlungen bemisst, wäre eine suboptimale Produktauswahl ineffizient. Voraussetzung hierfür ist die Existenz suboptimaler Versicherungsprodukte, die dennoch ein enges Substitut zum eigentlichen Kundenwunsch darstellen (vgl. Richter und Schiller 2008, S. 6-10).

Einen Nachteil der Honorarberatung sehen Richter und Schiller in der mangelnden Risikoklassifizierung. Als Bindeglied zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer hat der Vermittler auch die Aufgabe, nicht-verifizierbare, risikorelevante Informationen in der Kundenberatung zu erfragen und dem Versicherer für eine individuellere Prämienkalkulation mitzuteilen. Monetäre Anreize sorgen dafür, dass der Vermittler diese Aufgabe gewissenhaft erfüllt. Da aber Verhandlungen über die Höhe des Beratungshonorars, im Gegensatz zur Provisionsberatung, ausschließlich zwischen Kunde und Berater geführt werden, wird der Aspekt der Risikoabdeckung in der Entlohnung nicht berücksichtigt. Versicherer könnten daher lediglich so genannte Pooling Verträge anbieten, die zwar eine durchschnittliche Risikoprämie beinhalten, für Kunden mit geringem Risiko aber zu teuer sind. Mit dem vermehrten Ausscheiden der guten Risiken steigt auch die Prämie, was im Endeffekt zur adversen Kundenselektion führt (vgl. Richter und Schiller 2008, S. 12). „Auch wenn von

prämienbasierten Provisionen direkt zwar keine positiven Anreize in Bezug auf die Risikoklassifikation ausgehen, werden Versicherungsunternehmen die Dienstleistung des Vermittlers in Anspruch nehmen, wenn dieser eine hinreichende Beratungsqualität bietet.“ (Richter und Schiller 2008, S. 16)

In der Theorie ist allem Anschein nach die provisionsbasierte Beratung der Honorarberatung vorzuziehen. Allerdings werden für diese Betrachtung in der Regel Annahmen getroffen, die nicht im vollen Umfang auf die Realität übertragbar sind. Hierzu gehört unter anderem die Existenz von Versicherungsmärkten mit vollständiger Konkurrenz. Zusätzlich wird vernachlässigt, dass Verbraucher Unterschiede in der Finanzbildung aufweisen und darüber hinaus in den seltensten Fällen rationale Entscheidungen treffen. Die theoretische Betrachtung kann daher nur als Grundlage dienen um die empirische Analyse der nachfolgenden Kapitel in Hinblick auf ihre Optimalität zu bewerten.

4.2 Empirische Evidenz von Interessenkonflikten

Die Auswertung empirischer Literatur zu Interessenkonflikten in der Versicherungs- und Finanzberatung wird zeigen, dass die Ergebnisse in den meisten Fällen nicht der Theorie entsprechen. Gerade die provisionsbasierte Beratung ist besonders anfällig für ein Fehlverhalten der Vermittler. Jedoch ist die Honorarberatung weniger verbreitet und steckt gerade in Europa noch in der Entwicklungs- und Etablierungsphase. Aus diesem Grund ist die Anzahl empirischer Studien zu diesem Thema recht überschaubar. Im Folgenden soll aber trotzdem der Blick auf beide Vergütungsformen gleichermaßen gerichtet werden.

4.2.1 Interessenkonflikte in der Provisionsberatung

Zunächst sollen mögliche Interessenkonflikte in der Provisionsberatung betrachtet werden. Aus Gründen der Übersichtlichkeit werden die empirischen Ergebnisse den jeweiligen Ländern zugeordnet, auf die sie sich beziehen.

Niederlande:

Machiel van Dijk, Michiel Bijlsma und Marc Pomp (2008) zeigen für den holländischen Lebensversicherungsmarkt, dass die Risikopräferenzen der Verbraucher, die eine Lebensversicherung direkt über den Versicherer erwerben, besser mit dem Produkt übereinstimmen, als die der Verbraucher, die einen Vermittler hinzuziehen. Für ihre

Ergebnisse haben die Autoren Fragebögen von 368 Verbrauchern ausgewertet, die insgesamt 562 Lebensversicherungsprodukte²² in der Zeit zwischen 1975 und 2005 gekauft haben. Dabei konnten sie feststellen, dass sich der Produktkauf über einen Finanzberater negativ auf die spätere Auszahlung des Kunden auswirkt. Als mögliche Erklärung hierfür wird vermutet, dass der Rat des Vermittlers zugunsten von Versicherungsunternehmen verzerrt ist, die ihm eine höhere Provision bezahlen. Schlussfolgernd schlagen van Dijk et al. vor, dass die Qualität der einzelnen Intermediäre über gewisse zertifizierte Mindestanforderungen nachgewiesen werden sollte. Zusätzlich könnten Berater, die ausschließlich vom Kunden über Honorare bezahlt werden, die Bezeichnung „unabhängig“ erhalten, um so den Kunden ein entsprechendes Signal zu vermitteln. Als weiterer Erklärungsansatz für das schlechte Abschneiden der Vermittler wird die mangelnde Transparenz von Entlohnungspraktiken genannt. Ist der Kunde sich nicht über die Höhe der Vermittlervergütung bewusst, kann er nicht beurteilen, ob die Empfehlungen des Beraters verzerrt sind oder nicht. Diese Hypothese kann mit den vorliegenden Daten jedoch nicht abschließend überprüft werden (vgl. van Dijk et al. 2008, S. 1902f).

Großbritannien:

Die Charles Rivers Associates Ltd. (2002) hat im Rahmen ihrer Untersuchungen zu den Effekten von Provisionsvergütungen in der Finanzberatung ein Mystery shopping durchgeführt. Insgesamt können so für zwei Szenarien Ergebnisse von 179 abhängigen und unabhängigen Finanzberatern ausgewertet und mit zuvor festgelegten optimalen und suboptimalen Beratungsergebnissen verglichen werden.²³ In einem ersten Schritt werden die Resultate aus 72 unterschiedlichen Situationen zusammengetragen. Dabei treffen die Vermittler zu etwa 81% die richtige Produktwahl. Von den restlichen 14 Beratern, die nicht das empfohlene Produkt anbieten, ist die Mehrzahl (11) unabhängig. Im zweiten Schritt wird überprüft, wie viele Berater zusätzlich ein offensichtlich falsches Produkt anbieten. Insgesamt kann dies 9mal festgestellt werden. Würde ein Kunde sich für dieses Produkt entscheiden, wäre die Provision, die an den Vermittler fließt mit 6,5% mehr als doppelt so hoch wie die, die er für das empfohlene Produkt zu entrichten hätte. Interessanterweise sind es auch in diesem Fall die unabhängigen Berater, die hier die Mehrheit bilden (vgl. Charles River Associates Ltd 2002, S. 31ff). Obwohl diese Studie keine weiteren empirischen Testverfahren

²² Bei den Produkten handelt es sich um Kapitallebensversicherungen, deren Auszahlung entweder garantiert ist oder von einem zugrunde liegenden Investment-Portfolio abhängt (vgl. van Dijk et al. 2008, S. 1889).

²³ Für zwei Szenarien wurde eine Gruppe von Beratern beauftragt die, für den Kunden bestmögliche Produktkombination zu definieren (vgl. Charles River Associates Ltd 2002, S. 28f).

durchführt, die zeigen, dass dieses Verhalten tatsächlich von Provisionszahlungen beeinflusst wird, kann hier von einer Verzerrung ausgegangen werden (vgl. van Dijk et al. 2008, S. 1891).

Deutschland

Im März 2011 hat die Stiftung Warentest in ihren regelmäßigen Finanztests eine Onlineumfrage mit etwa 600 Lebensversicherungskunden durchgeführt. Dabei kam heraus, dass nur 20% mit ihrem Vertrag zufrieden sind und sogar ein Drittel der Befragten ihren Vertrag in Zukunft ändern wollen. Laut Oehler (2011) werden sogar 75% aller Versicherungsverträge mit einer Laufzeit von 30 Jahren vorzeitig gekündigt. Bei einer Laufzeit von 20 Jahren sind es immerhin noch 55%. Die Gründe hierfür sind sinkende Garantieverzinsungen und geringere Überschüsse. Einige Finanzberater nutzen diese Unsicherheit und raten ihren Kunden zum Wechsel der Versicherung mit oftmals fatalen Folgen. Unter den Teilnehmern der Onlineumfrage haben 8% eine Empfehlung zum Versicherungswechsel bekommen, der dem Vermittler eine erneute Abschlussprovision sichert (vgl. Finanztest 2009b, S. 34f).

Welchen Verlust Kunden mit dem Abschluss einer Lebensversicherung erleiden zeigt Andreas Oehler (2011) in einer Studie. Hierfür untersucht er insgesamt 1.115 Lebens- und Rentenversicherungsverträge unter denen 369 an eine Fondsanlage gekoppelt sind. Als Benchmark für die Wertentwicklung der Versicherung wird alternativ die Investition der eingezahlten Beiträge in praktisch kostenlose Bundesobligationen herangezogen. Zusätzlich rechnet Oehler mit einem Risikoanteil für den vertraglich festgelegten Todesfallschutz in Höhe von 150 Euro pro Jahr. Dabei geht er davon aus, dass diese Leistung von allen Kunden gewünscht ist. Pauschal wird für jeden Vertrag eine Abschlagssteuer von 25% veranschlagt. In zwei verschiedenen Szenarien wird lediglich die Stornoquote von zunächst 6% auf 4% gesenkt. Die geschätzten Mittelwerte der jeweiligen Einzelschäden werden mit der Anzahl der jährlich stornierten Verträge in Deutschland hochgerechnet und für die Jahre von 2001 bis 2010 kumuliert. Im Ergebnis zeigt diese Studie, dass bei einer angenommenen jährlichen Stornoquote in Höhe von 6% den Kunden durch die vorzeitige Auflösung ihrer Versicherungsverträge in den 10 Beobachtungsjahren ein Schaden von mehr als 160 Milliarden Euro entstanden ist. Fraglich ist jedoch, warum so viele Kunden trotzdem in Lebensversicherungen investieren. Der Autor nennt als Grund für dieses Ergebnis die mangelnde Transparenz in der Beratung. Dem Kunden müsste von vornherein klar sein, zu

welchem Zeitpunkt er wie viel Geld eingezahlt hat und wie er über dieses verfügen kann (vgl. Oehler 2011, S. 6ff).

Aufgrund der vorliegenden empirischen Ergebnisse lassen sich an dieser Stelle drei Hypothesen aufstellen, die zusammenfassend zeigen sollen, welchen Einfluss Provisionszahlungen sowohl auf die Intermediäre als auch auf die Kunden haben.

- (1) Die Risikopräferenzen des Beraters sind aufgrund von Provisionszahlungen verzerrt. Dies kann sich negativ auf zukünftige Investitionserfolge des Kunden auswirken.
- (2) Provisionszahlungen können die Beratung und Kaufempfehlung beeinflussen. Dies kann insbesondere bei uninformierten Kunden zu Fehlkäufen führen.
- (3) Fehlkäufe wiederum führen zu unzufriedenen Kunden. Dies hat unter anderem Vertragskündigungen und hohe Verluste für den Kunden zu Folge.

4.2.2 Interessenkonflikte in der Honorarberatung

Die Intention hinter der Honorarberatung ist die Vermeidung von Interessenkonflikten, wie sie in einem provisionsbasierten System häufig zu beobachten sind. Je nachdem, welche der drei Grundlagen²⁴ dabei für die Berechnung der Honorarhöhe herangezogen wird, kann es aber auch hier zu Situationen kommen, in denen der Finanzberater seine Marktstellung gegenüber den Kunden ausnutzt. Der Vermittler ist sowohl bei der Honorarberatung als auch bei der Provisionsberatung bestrebt, seinen Gewinn zu maximieren. Da dies nach einem Provisionsverbot durch die Vermittlung bestimmter Produkte nicht mehr möglich ist, sieht sich der Berater möglicherweise gezwungen seinen Gewinn auf andere Art und Weise zu erhöhen (vgl. Homölle et al. 2013, S. 42).

Sophie Ahlswede führt dabei an, dass das Zeitmodell den Berater dazu verleiten könnte die Beratung unnötig in die Länge zu ziehen. Wird das Honorar hingegen als prozentualer Anteil vom Vermögen des Kunden berechnet, wird ein Berater sich vermutlich gezielt auf wohlhabendere Kunden konzentrieren (vgl. Ahlswede 2012, S. 8). „Auf den Punkt gebracht schafft ein Honorarsystem Anreize, reichere Kunden länger zu beraten bzw. nur reiche Kunden zu beraten.“ (Ahlswede 2012, S. 8)

Aufgrund der Aktualität dieser Thematik sind empirische Studien nur sehr schwer zu finden. Für den europäischen Raum existieren einige Arbeiten, die sich mit möglichen

²⁴ Mögliche Berechnungsgrundlagen sind die Beratungsdauer, das zugrunde liegende Kundenvermögen oder die erzielte Performance der Investition. Siehe hierzu auch Kapitel 3.2.

Effekten von Provisionsverboten auf dem Versicherungsmarkt auseinander setzen.²⁵ Um jedoch lediglich die Existenz von Interessenkonflikten in der Honorarberatung zu belegen, soll an dieser Stelle ein Blick auf die Situation am US-amerikanischen Finanzdienstleistungsmarkt geworfen werden.

Dean und Finke (2011) haben hierzu eine Studie mit Daten von 7.043 Finanzberatern in den USA ausgewertet. Sie stellten fest, dass mehr als Dreiviertel aller Berater mehrere Modelle für die Berechnung der Honorarhöhe verwenden. Dabei vertrauen insgesamt 47,9% unter anderen auf das Zeit- und nur 16% auf das Performancemodell. Zusätzlich wurden die befragten Finanzberater gebeten ihre Kunden in zwei unterschiedliche Vermögensgruppen zu unterteilen.²⁶ Übersteigt der Anteil einer bestimmten Kundengruppe 50% aller Kunden einer Firma, wird angenommen, dass diese sich hauptsächlich um die mehrheitlich vorhandene Kundengruppe bemüht (vgl. Dean und Finke 2011, o.S.).

Im Ergebnis konnten die Autoren feststellen, dass Finanzdienstleister, die das Zeitmodell für die Honorarberechnung heranziehen oder sich über Vermittlungsprovisionen finanzieren, Kunden mit vergleichsweise geringem Finanzvermögen betreuen. Je wohlhabender die Kunden also sind, desto wahrscheinlicher ist die Berechnung des Honorars mittels Volumen- bzw. Performancemodell. Gegner der Honorarberatung vermuten, dass ein Verbot von Provisionen sich negativ auf Kunden mit geringem Vermögen auswirkt. Die Ergebnisse dieser Studie bestätigen dieses Argument (vgl. Dean und Finke 2011, o.S.). Bei einem gesetzlichen Verbot von Provisionszahlungen sollte daher die Wahl eines geeigneten Berechnungsmodells berücksichtigt werden. Das Zeitmodell stellt hier die Methode dar, die die geringsten Fehlanreize auf Seiten der Verbraucher hervorruft. Die Berechnung der Honorarhöhe erfolgt in diesem Fall unabhängig von der Höhe des Vermögens und entspricht so, im Vergleich zu den anderen Modellen, am ehesten der Idee einer verursachungsgerechten Vergütung (vgl. Homölle et al. 2013, S. 40)

Auch hier lassen sich abschließende Aussagen über mögliche Einflüsse der Honorarberatung auf die beteiligten Parteien treffen. Aufgrund der unterschiedlichen Berechnungsgrundlagen sind diese sehr stark abhängig vom jeweils gewählten Berechnungsmodell.

²⁵ Siehe hierzu Kapitel 5.

²⁶ „low net worth clients“ – Vermögen bis 750.000 USD; „high net worth clients“ – Vermögen ab 750.000 USD (vgl. Dean und Finke 2011, o.S.)

- (1) Durch die Verwendung des Zeitmodells wird der Berater möglicherweise dazu verleitet, die Dauer der Beratung unnötig in die Länge zu ziehen, um seinen Gewinn zu maximieren.
- (2) Die Berechnung mittels Volumenmodell führt dazu, dass der Berater sich ausschließlich auf wohlhabende Kunden konzentriert. Kunden mit geringem Vermögen wird der Zugang zur Finanzberatung erschwert.
- (3) Auch das Performancemodell kann zum Beratungsausschluss von Kunden mit geringem Vermögen führen. Hinzu kommt, dass der Berater dazu geneigt ist höhere Risiken einzugehen, die nicht mit dem Risikoprofil der Kunden übereinstimmen.

5 Auswirkungen von Provisionsverboten in Europa

Als direkte Folge von Fehlanreizen und Verzerrungen durch Interessenkonflikte haben viele Länder damit begonnen die Regulationen im Finanzdienstleistungssektor zu überdenken und neu zu definieren. In diesem Zusammenhang haben bereits Finnland, Dänemark, Großbritannien und die Niederlande ein Verbot von Provisionszahlungen an Finanzintermediäre eingeführt, da hier, nach Meinung der ansässigen Finanzaufsichtsbehörden, die Ausprägung von Interessenkonflikten am schwersten wiegt. Durch die Entkoppelung von Beratung und Produktverkauf erhoffen sich die jeweiligen Behörden unter anderem eine höhere Kostentransparenz für den Endverbraucher und somit mehr Sicherheit auf den entsprechenden Märkten. Außerdem sollen die Interessen der Marktteilnehmer auf einander abgestimmt werden um Konflikte und die daraus resultierenden Probleme²⁷ zu vermeiden (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 15).

Kapitel 5 wird sich detailliert mit den Auswirkungen des Verbotes in jedem der 4 genannten Länder befassen. Es soll zeigen, ob die eingeführten Maßnahmen erfolgreich waren und welche Probleme ein Wechsel der Vergütungssysteme mit sich bringen kann. Aufgrund fehlender empirischer Studien zu diesem Thema wird dabei vereinzelt auf Aussagen und Erwartungen der einzelnen Marktteilnehmer zurückgegriffen.

5.1 Finnland

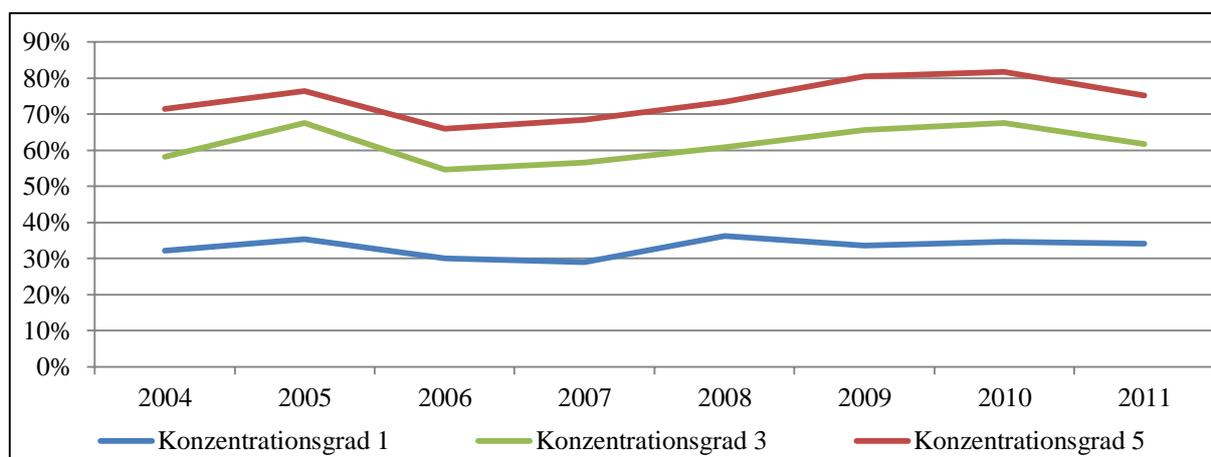
Unter den 12 betrachteten Ländern hat Finnland als erstes Land zum 01. September 2005 ein Provisionsverbot für Versicherungsmakler erlassen. Konkret bedeutet dies, dass es einem unabhängigen Versicherungsvermittler, unter Berücksichtigung einer dreijährigen Übergangsfrist, untersagt ist Provisionen von Versicherungsunternehmen entgegen zu nehmen. Die Vergütung erfolgt somit ausschließlich über eine Beratungsgebühr direkt durch den Endverbraucher (vgl. VAKUUTUSVALVONTA 2005, S. 27).

Andreas Friberg und Magnus Listermar (2011) setzen sich in ihrer Studie unter anderem mit dieser Regulierungsmaßnahme auseinander. Ihr Ziel ist es, die Auswirkungen eines Provisionsverbotes auf dem finnischen Versicherungsmarkt zu analysieren um entsprechende Empfehlungen für den schwedischen Markt zu geben. Nach Meinung der Autoren können sich die gesetzlichen Änderungen in Finnland negativ auf die Wettbewerbsstruktur des Lebensversicherungsmarktes auswirken und so die Kunden in Bezug

²⁷ Siehe hierzu Kapitel 4.2.1.

auf den Preis und die Zahl der Vermittler benachteiligen. Mittels Daten der finnischen Finanzaufsichtsbehörde (FSA) wird die Umsatzrentabilität von Versicherungsvermittlern in Abhängigkeit vom Marktanteil, Marktwachstum sowie dem Konzentrationsgrad für die Jahre von 2004 bis 2009 geschätzt. Im Ergebnis kann jedoch nur ein plausibler Einfluss des Marktanteils festgestellt werden. Demnach ist die Umsatzrentabilität eines Versicherungsvermittlers umso größer, je mehr Marktanteile er besitzt (vgl. Friberg und Listermar 2011, S. 34). Zum Zeitpunkt der Studie standen Friberg und Listermar lediglich Daten bis 2009 zur Verfügung. Abbildung 10 zeigt jedoch die Entwicklung der Konzentrationsgrade der 5 größten finnischen Lebensversicherungsvermittler von 2004 bis 2011. Hier ist deutlich zu sehen, dass der Marktanteil der 3 und 5 größten Vermittler während der dreijährigen Übergangsphase vom 01. September 2005 bis 31. August 2008 stetig ansteigt. Nachdem er aber im Jahr 2010 sein Maximum erreicht, ist ein deutlicher Rückgang zu verzeichnen.

Abbildung 10: Konzentrationsgrade der 5 größten finnischen Lebensversicherungsmakler 2004-2011



Quelle: Financial Supervisory Authority 2012; eigene Darstellung

Obwohl die Autoren einen positiven Zusammenhang zwischen Marktkonzentration und Umsatzrentabilität nachgewiesen haben, kann aufgrund der vorliegenden Daten nicht mit Bestimmtheit festgestellt werden, ob der stetige Anstieg des Konzentrationsgrades zwischen 2006 und 2010 auf das gesetzliche Provisionsverbot zurückzuführen ist. Eine zusätzliche Erklärung hierfür könnte die Finanzkrise sein, die die europäische Wirtschaft seit 2007 negativ beeinflusst. Gerade kleine Unternehmen, die dem wachsenden Druck nicht standhalten können, scheiden aus dem Markt aus und legen so neues Marktpotential frei. Außerdem benötigen Gesetzesänderungen in diesem Ausmaße Zeit für ihre Umsetzung. Kapitel 3.3.2 hat gezeigt, dass die Akzeptanz für diese Vergütung erst noch wachsen muss

und viele Kunden nicht bereit sind, die teilweise hohen Honorare der Vermittler zu zahlen. Dieses Argument wird auch durch die Entwicklung der gesamten Prämienzahlungen bestätigt.²⁸ Während diese im Jahr 2008, dem letzten Jahr der Übergangsphase, noch einmal leicht gestiegen sind, ist nur ein Jahr später ein Einbruch von 22,3% zu verzeichnen. Bereits 2011 konnte dieser Tiefpunkt jedoch überwunden werden, was wiederum dafür spricht, dass die Verbraucher sich mit dem neuen System arrangiert haben.

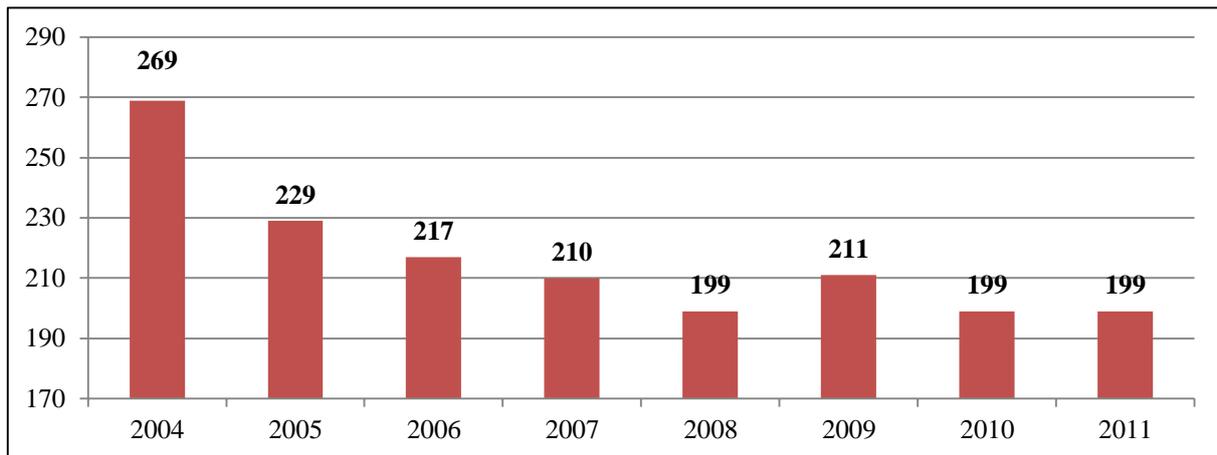
Laut der Federation of Finnish Financial Services (FFI) sind die finnischen Behörden sowie die Mehrheit der Kunden der Meinung, dass das Verbot von Provisionszahlungen seinen Zweck erfüllt. Nach Meinung der FFI dient das neue Gesetz dem Konsumentenschutz und trägt durch seine Transparenz entscheidend zur Vermeidung von Interessenkonflikten bei. Bevor die Änderung am 01. September 2005 verabschiedet wurde haben viele Makler Produkte zugunsten einzelner Versicherer vermittelt. Diese Praxis ist den abhängigen Versicherungsagenten vorbehalten und widerspricht dem ursprünglichen Status der Makler, unabhängigen und neutralen Service anzubieten. Durch das neue Vergütungssystem und der daraus resultierenden Transparenz, sind die Kunden jetzt besser in der Lage zwischen abhängigen und unabhängigen Beratern zu unterscheiden. Obwohl die Möglichkeit einer „kostenlosen“ Beratung nun nicht mehr gegeben ist, konnte die in Kapitel 3.3.2 erwähnte Gefahr der Unterversorgung durch zu geringe Inanspruchnahme von Beratungsleistungen nicht nachgewiesen werden. Laut FFI gibt es keinen empirischen Beweis dafür, dass die Versorgung der Bevölkerung mit Versicherungsprodukten gesunken ist. Außerdem kann nicht belegt werden, dass für den Endverbraucher durch die Honorarberatung höhere Kosten entstehen (Federation of Finnish Financial Services 2013).

Obwohl die FFI (2013) behauptet, dass die Anzahl der Versicherungsmakler in Finnland seit dem Jahr 2005 nahezu konstant geblieben ist, belegen entsprechende Zahlen der finnischen FSA etwas anderes. In Abbildung 11 ist die Entwicklung der agierenden finnischen Versicherungsmakler abgebildet. Besonders seit der Einführung des Provisionsverbotes im Jahr 2005 und während der dreijährigen Übergangsphase ist ein stetiger Rückgang bis auf 199 Makler zu verzeichnen.

Diese Entwicklung unterstützt die Befürchtung von Friberg und Listermar, dass die Etablierung der Honorarberatung zur Reduzierung der Versicherungsvermittler führt und dies wiederum einen negativen Einfluss auf die Wettbewerbsstruktur haben könnte.

²⁸ Siehe hierzu Tabelle 6 im Anhang.

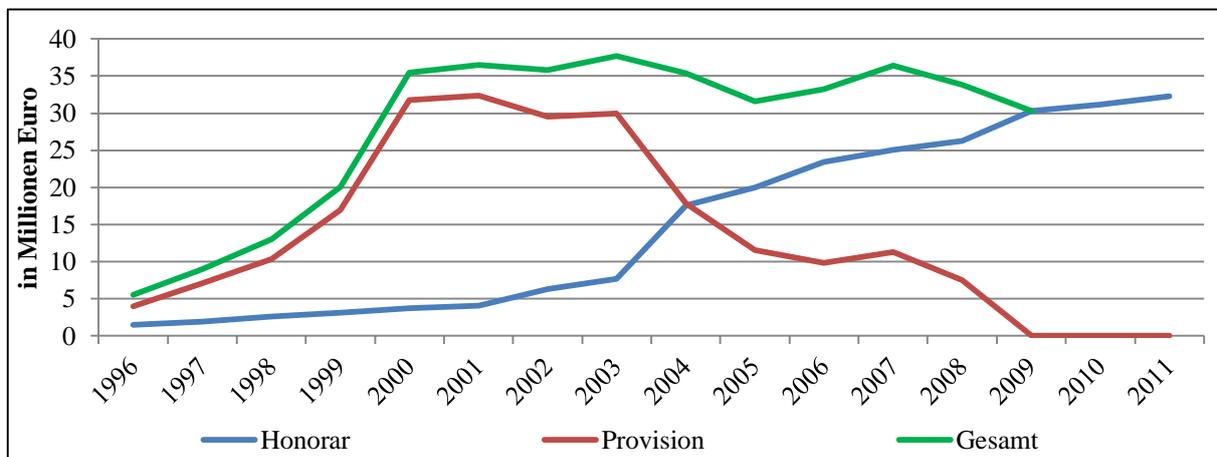
Abbildung 11: Anzahl finnischer Versicherungsmakler 2004-2011



Quelle: Financial Supervisory Authority 2012; eigene Darstellung

Ein Blick auf Abbildung 12 zeigt, dass die Bedeutung der unabhängigen Makler auf dem finnischen Lebensversicherungsmarkt in den Jahren von 1996 bis 2000 sehr stark zugenommen hat. In dieser Zeit stiegen vor allem die Provisionszahlungen sprunghaft an, so dass die Gesamtheit der Maklervergütung ein Niveau von 35,5 Millionen Euro erreichte.

Abbildung 12: Entwicklung der Maklervergütung in Finnland 1996-2011



Quelle: Federation of Finnish Financial Services 2013; eigene Berechnungen, eigene Darstellung

Seitdem ist, bis auf geringe Schwankungen, eine konstante Entwicklung der Gesamtzahlen zu verzeichnen. Interessant ist, dass die Höhe der Honorarzahlen im Jahr 2004 bereits stark anstieg, obwohl die Einführung des Provisionsverbotes erst ein Jahr später erfolgte. Seit dieser Zeit steigt die Höhe der Beratungshonorare kontinuierlich an und kann bereits zwei Jahre nach Ablauf der Übergangsfrist mit dem Maximum in der Provisionsvergütung aus dem Jahr 2001 mithalten. Diese Entwicklung zeigt, dass die finnischen Versicherungsmakler

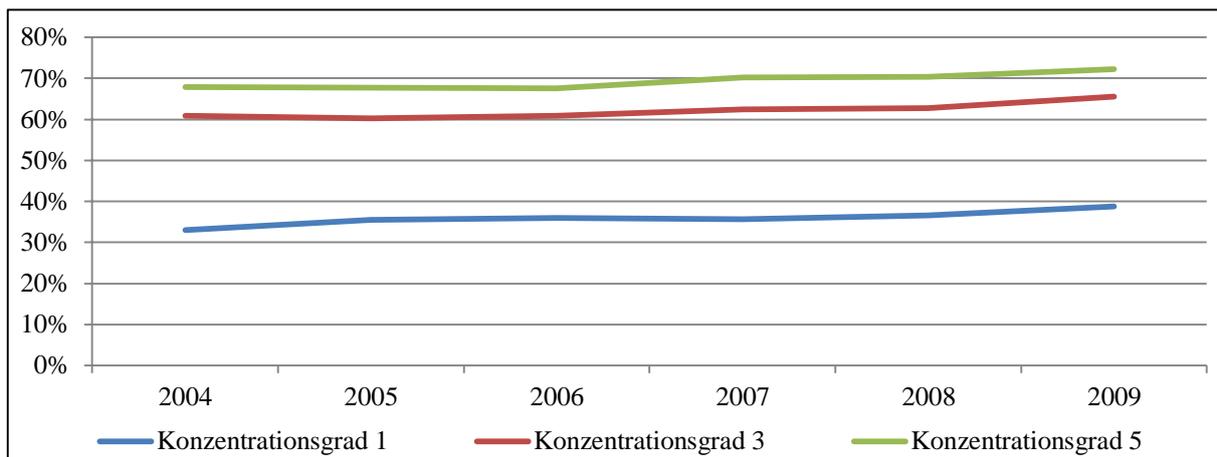
offensichtlich einen Weg gefunden haben, sich auf das neue Vergütungssystem einzustellen.

Die Änderungen in Finnland haben gezeigt, dass die Einführung der Honorarvergütung in erster Linie negative Auswirkungen auf die Anzahl der Vermittler hat. Inwieweit jedoch der Rückgang der Makler die Wettbewerbsstrukturen beeinflusst, lässt sich aufgrund der vorliegenden Daten nicht eindeutig sagen. Obwohl die Marktkonzentration der größten Versicherungsvermittler gewissen Schwankungen unterliegt, bleibt sie im Zeitverlauf relativ konstant. Die Entwicklung der Prämienzahlungen sowie die der Maklervergütung lässt auf gewisse Umstellungsschwierigkeiten, sowohl bei den Verbrauchern als auch bei den Maklern schließen. Allerdings zeigt die positive Entwicklung der Zahlen im Jahr 2011, dass sich beide Marktakteure nach anfänglichen Schwierigkeiten offenbar mit dem neuen System arrangieren. Um aber abschließende Aussagen über den Erfolg der Honorarvergütung in Finnland treffen zu können, wäre die Auswertung einer langfristigen Datengrundlage erforderlich. Zusätzlich kann eine Kundenumfrage helfen, die Problematik aus Sicht der Verbraucher zu schildern. Nur so kann gezeigt werden, ob sich die angedeuteten Trends fortsetzen und die Schwankungen lediglich in Umstellungsschwierigkeiten des Systems begründet sind.

5.2 Dänemark

Seit dem 01. Juli 2006 existiert auch in Dänemark ein Provisionsverbot für unabhängige Versicherungsmakler. Im Gegensatz zu Finnland wurde allerdings eine Übergangsphase von 5 Jahren eingeplant um die Umstellung von Provisions- zur Honorarberatung zu bewerkstelligen (vgl. DFSA 2007, o.S.).

Die Studie von Friberg und Listemar wirft auch einen kurzen Blick auf die Entwicklung der Konzentrationsgrade dänischer Lebensversicherungsmakler, die in Abbildung 13 dargestellt ist. Auch hier kann, wie schon zuvor in Finnland, ein leichter Anstieg über den gesamten Beobachtungszeitraum festgestellt werden. Die Auswertung der Kurven zeigt, dass der größte dänische Makler die meisten Anteile in der Zeit von 2004 bis 2009 hinzu gewinnen konnte. Da die Entwicklung jedoch für alle Konzentrationsgrade relativ konstant ist und bereits seit dem Jahr 2004 anhält, kann nicht mit Bestimmtheit gesagt werden, dass das im Juli 2006 eingeführte Provisionsverbot einen signifikanten Einfluss auf die Marktkonzentration und somit den Wettbewerb am dänischen Lebensversicherungsmarkt hat. Für genauere Ergebnisse ist auch hier eine fortlaufende Analyse der Daten erforderlich. Die aktuell verfügbare Datengrundlage kann dem jedoch noch nicht gerecht werden.

Abbildung 13: Konzentrationsgrade der 5 größten dänischen Lebensversicherungsmakler 2004-2009

Quelle: Friberg und Listermar 2011, S. 45, zitiert nach: FSA, Denmark; eigene Darstellung

Wie bereits für den finnischen Lebensversicherungsmarkt gezeigt wurde, führt das dänische Provisionsverbot ebenso zu einer Reduktion der am Markt agierenden Makler um etwa 12%, verglichen zum Jahr 2005. Ebenso hat das Verbot keine Auswirkung auf die Höhe der Maklervergütung. Die Einnahmen durch Honorare sind seit dem Jahr 2003 stetig gestiegen und konnten mit einem Wert von mehr als 115 Millionen Euro bereits zum Ende der Übergangsphase im Jahr 2011 die Provisionsvergütung größtenteils ersetzen.²⁹

Am 20. März 2013 haben Sven Giegold und Olle Schmidt, Mitglieder im Europaparlament, Vertreter skandinavischer Versicherungsunternehmen zu einem Erfahrungsaustausch bezüglich der Entlohnungspolitik von Versicherungsvermittlern eingeladen (vgl. Giegold 2013, o.S.). Als Repräsentant für Dänemark hat die Branchenorganisation Forsikring & Pension Stellung zum Provisionsverbot bezogen. Um deren Ausführung besser interpretieren zu können, soll zunächst die Funktion dänischer Versicherungsmakler erklärt werden.

In Dänemark sind unabhängige Versicherungsvermittler ausschließlich mit dem Vertrieb von Firmenverträgen beauftragt. Dabei werden im Bereich der Nichtlebensversicherung die Vertragsverhandlungen direkt mit dem jeweiligen Unternehmen geführt, welches am Ende auch Versicherungsnehmer ist und für die Prämien aufkommt. Während die Vertragsverhandlungen im Bereich der Lebensversicherung ebenfalls mit dem Unternehmen geführt werden, hat am Ende jedoch der Angestellte als Versicherungsnehmer die fälligen Prämien zu zahlen. Diese Art der Lebensversicherung ist eine gesetzliche Pflichtversicherung und stellt mit einem Anteil in Höhe von 44% an sämtlichen

²⁹ Zur Entwicklung der Maklerzahlen und Maklervergütung auf dem dänischen Versicherungsmarkt siehe Abbildung 14 und Abbildung 15 im Anhang.

Prämienzahlungen im Jahr 2011 ein wichtiges Element in der dänischen Altersvorsorge dar. Gerade aus diesem Grund ist es wichtig, dass Versicherungskunden geschützt werden und Makler keine Anreize haben unvoreilhaftige Empfehlungen auszusprechen (vgl. Forsikring & Pension 2013, S. 16-21).

Während jedoch das eingeführte Provisionsverbot im Bereich der Nichtlebensversicherung seinen Zweck erfüllt, haben Makler Möglichkeiten gefunden es am Lebensversicherungsmarkt zu umgehen. Im Zuge der Vertragsverhandlungen mit dem Versicherer bitten sie diesen, die Honorare, die der Arbeitgeber zu zahlen hat, teilweise oder auch ganz zu kompensieren. Somit hat der Arbeitgeber keinen Anreiz ein niedriges Honorar auszuhandeln. In Folge dessen empfehlen die Makler nur den Anbieter, der bereit ist die höchste Kompensation zu zahlen. Je höher die Bereitschaft zur Kompensation desto größer ist der Spielraum für die Festsetzung des Honorars. Ein weiteres Problem auf dem dänischen Versicherungsmarkt ist die unterschiedliche Preisfindung für Lebens- und Nichtlebensversicherungen. Arbeitgeber führen in jedem Fall die Verhandlungen über die Vertragsbedingungen und die Höhe der Preise. Zahlen müssen sie diese jedoch nur als Versicherungsnehmer bei Abschluss von Nichtlebensversicherungen. Das bedeutet, dass die Arbeitnehmer am Ende keinen Einfluss auf die Preisfindung ihrer Lebensversicherungsverträge haben und sich, aufgrund der gesetzlichen Pflicht, mit den gegebenen Bedingungen abfinden müssen. Es empfiehlt sich daher die dänischen Vorschriften bezüglich der Vergütung von Maklern zu erweitern und beispielsweise ein Verbot der Übernahme von Honoraren durch den Versicherer aufzunehmen (vgl. Forsikring & Pension 2013, S. 24-27).

5.3 Großbritannien

Seit Mitte der 80er Jahre wird in Großbritannien, mehr oder weniger erfolgreich, versucht das Fehlverhalten von Finanzberatern mit verschiedenen Ansätzen zu bekämpfen. Mit dem Retail Distribution Review (RDR) trat am 31. Dezember 2012 die bisher letzte Gesetzesänderung zum Kundenschutz in der Mediation von Finanzdienstleistungen in Kraft. Diese bezieht sich auf den Vertrieb bestimmter Produkte im Privatkundenbereich und umfasst unter anderem das Verbot von Provisionszahlungen an Vermittler. Im Gegensatz zu Dänemark und Finnland bezieht sich dieses jedoch auf sämtliche Vermittlerarten und nicht nur auf die Makler (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 17-20). Aufgrund der Aktualität des Verbotes kann zum jetzigen Zeitpunkt noch keine Datenanalyse erfolgen um die

Auswirkungen auf die jeweiligen Marktteilnehmer zu bewerten. Es existieren jedoch Studien, die mögliche Effekte des RDR auf dem britischen Finanzdienstleistungsmarkt antizipieren.

Thorun und Niemeyer (2012) stellen in einer Fallstudie die erwarteten Auswirkungen des Provisionsverbotes auf die Produkthanbieter, die Finanzberater, die Bankberatung, die gesamte Finanzdienstleistungsbranche und die Konsumenten dar. Dabei bedienen sie sich in erster Linie an den Ergebnissen verschiedener Umfragen zu diesem Thema (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 28).

Erwartete Auswirkungen auf die Produkthanbieter:

Erwartet wird, dass das Angebot an Finanzberatern sich entweder durch Konsolidierung oder Ausscheiden einiger Berater um 15-20% verringert (vgl. Deloitte 2011, S. 1). Dadurch wird die Marktmacht der übrigen Berater gestärkt, was zu einem erhöhten Wettbewerb unter den Produkthanbietern führt. Da die Produktauswahl durch den Intermediär nun nicht mehr von der Höhe der Provisionen beeinflusst wird, kommt es zunehmend auf die Qualität der Produkte an um sowohl das Interesse der Kunden als auch das der Finanzberater zu gewinnen. Zu erwarten ist, dass alternative Produkte, wie beispielsweise passiv gemanagte Fonds, deren Vertrieb mit geringen bis keinen Provisionen verbunden war, an Attraktivität gewinnen. Trotz des erhöhten Aufwandes durch die Unterscheidung zwischen Bestands³⁰- und Neugeschäft, unterstützen die Produkthanbieter die Änderungen und sind der Meinung, dass die Einführung des RDR sinnvoll ist um das Vertrauen der Kunden in Finanzdienstleistungen wieder herzustellen (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 29).

Erwartete Auswirkungen auf die Finanzberater

Die größte britische Versicherungsgesellschaft AVIVA hat bereits im Jahr 2009 das AVIVA Adviser Barometer veröffentlicht. Es zeigt die Ergebnisse einer Befragung von Finanzvermittlern, die sich zu den neuen Regelungen äußern sollten (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 31). Heraus kam, dass damals 37% aller Befragten davon ausgingen, dass sie sich bis zum 31. Dezember 2012 aus dem Finanzdienstleistungsgeschäft zurückziehen werden. Drei Jahre später waren es nur noch 3,4%. Diese Entwicklung zeigt, dass sich die britischen Finanzberater mit dem RDR arrangiert haben und die Änderungen in ihr Geschäftsmodell integrieren. Um die Umstellung für den Kunden so angenehm und unkompliziert wie möglich zu gestalten, wollen 51% der Berater es vermeiden, jeweils eine Rechnung für die Beratung und eine für das Produkt zu stellen. Aus diesem Grund nutzen sie

³⁰ Für das Bestandsgeschäft darf weiterhin Provision gezahlt werden (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 21).

die Möglichkeit, die fälligen Honorare mit den Prämienzahlungen über den Produkthanbieter zu verrechnen. Die restlichen 49% schreiben separate Rechnungen, nutzen Plattformen oder sind diesbezüglich noch unentschlossen (vgl. AVIVA 2012, o.S.). Thorun und Niemeyer gehen daher davon aus, dass es nach der Einführung des RDR zu keinen drastischen Änderungen in der Interaktion zwischen Kunden und Beratern kommt.

Erwartete Auswirkungen auf die Bankberatung

Es wird erwartet, dass das Provisionsverbot unterschiedliche Auswirkungen auf die Finanzberatung durch Banken hat. Denkbar wäre, dass diese auch weiterhin sämtliche Kundenschichten beraten oder sich ausschließlich auf wohlhabendere Kundengruppen fokussieren. Aber auch der Rückzug vom Beratungsmarkt stellt eine mögliche Alternative dar (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 33).

Die Bank HSBC will zum Beispiel mit der Kündigung von 650 Mitarbeitern den Geschäftszweig der abhängigen Finanzberatung vollständig aufgeben und sich ausschließlich mit unabhängigen Intermediären auf die Betreuung wohlhabender Kunden konzentrieren (vgl. Grote und Robins 2012, o.S.). Für alle anderen Kundenschichten soll eine Internetplattform eingeführt werden, die auf die Kundenberatung verzichtet und lediglich die honorarfreie Ausführung von Finanztransaktionen ermöglicht. Ähnliche Vorgehensweisen sind bei Barclays und The Royal Bank of Scotland zu beobachten. Die Strategie der unabhängigen Finanzberatung durch Banken ist jedoch eher eine Ausnahme. In der Regel werden die meisten Banken auch weiterhin Finanzdienstleistung in Zusammenarbeit mit ausgewählten Partnern anbieten, da der Status der Unabhängigkeit bedeuten würde, dass sämtliche am Markt verfügbaren Finanzprodukte, einschließlich die der Konkurrenz, angeboten werden müssen (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 33).

erwartete Auswirkungen auf die Finanzdienstleistungsbranche:

Die Auswirkungen des RDR für die gesamte Finanzdienstleistungsbranche machen sich in erster Linie in den Kosten bemerkbar, die für die Systemumstellung aufgewendet werden müssen. Die Financial Services Authority (2010) hat diese in einmalige und fortlaufende Kosten unterteilt und deren Höhe für die ersten 5 Jahre nach der Einführung des RDR geschätzt. Tabelle 4 zeigt die Ergebnisse dieser Schätzung.

Tabelle 4: geschätzte Kosten der Finanzdienstleistungsbranche durch Einführung des RDR

in Millionen GBP	Intermediäre	Produktanbieter	Gesamt
einmalige Kosten	275-370	330-385	605-750
fortlaufende Kosten	100-120	70-85	170-205
Barwert der Kosten für die ersten 5 Jahre			1.400-1.700
jährliche Kosten			305-370

Quelle: Thorun und Niemeyer 2012, S. 34, in Anlehnung an: Financial Services Authority 2010, Annex I; eigene Darstellung

Demnach kommen jährliche Kosten für die gesamte Branche von bis zu 370 Millionen GBP zustande. Allein für die Systemumstellung von Provisions- auf Honorarberatung fallen einmalige Kosten in Höhe von 160 Millionen GBP an, die die Intermediäre zu tragen haben. Weitere Kosten entstehen durch die Umsetzung von Transparenzvorschriften und nicht zuletzt durch Schulungen der Berater, um ihre Qualifikationen auf die Neuregelungen auszurichten (vgl. Financial Services Authority 2010, Annex I).

Erwartete Auswirkungen für die Konsumenten:

Da die erwähnten Kosten für die Systemumstellung aller Wahrscheinlichkeit nach auf die Verbraucher übertragen werden, werden diese nach der Einführung des RDR insgesamt mehr für eine Finanzberatung zahlen müssen als zuvor (vgl. Financial Services Authority 2010, Annex I). Eine weitere Befragung von über 280 unabhängigen Finanzberatern im Jahr 2012 hat ergeben, dass 90% der Befragten glauben, dass die Entlohnung für den Berater nach dem neuen System mindestens genauso hoch oder sogar höher ausfällt. Vor der Einführung des RDR hat der Berater bei einer Investitionssumme von 50.000 GBP durchschnittlich eine Abschlussprovision von 2,9% und eine Bestandsprovision von 0,6% erhalten. Mit der Einführung des RDR wird erwartet, dass sich für das gleiche Szenario zwar etwas geringere Abschlusskosten (2,8%) ergeben, die laufenden Betreuungskosten jedoch um 0,2 Prozentpunkte steigen. Insgesamt würden sich so über die gesamte Anlagedauer höhere Kosten für den Kunden ergeben (vgl. BDO 2012, o.S.).

Weitere Argumente, die Kritiker mit der Einführung des RDR in Verbindung bringen, sind die bereits erwähnte Reduktion der Berater, die Fokussierung auf wohlhabende Kunden sowie die Tatsache, dass viele Kunden nicht bereit sind die Gebühren für eine

Honorarberatung zu zahlen (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 35). Die Financial Service Authority begegnet diesen Befürchtungen mit den Argumenten, dass der Rückgang der Beraterzahlen nach neusten Erkenntnissen nicht so schlimm sein wird wie zunächst angenommen und dass die Beratung über die Provisionsvergütung auch nicht kostenlos sei. Außerdem erhält der Berater unter dem neuen System die Chance, skeptische Kunden von dem tatsächlichen Wert seiner Beratungsleistung zu überzeugen (vgl. Financial Services Authority 2010, S. 18).

Eine Aktuelle Studie von Deloitte (2012) zeigt aber, dass die Kunden auch kurz vor Einführung des RDR immer noch ein Problem damit haben, den Wert einer Beratung zu würdigen. 87% der Verbraucher, die in den letzten drei Jahren ein Finanzprodukt erworben haben, sind der Meinung, dass die entsprechende Beratung zu diesem Produkt kostenlos gewesen sei. Dementsprechend ist anzunehmen, dass etliche Verbraucher von den Honoraren ab dem Jahr 2013 überrascht sein werden. 33% der Befragten mit einem Sparguthaben von unter 50.000 GBP und 32% mit einem Sparguthaben von mehr als 50.000 GBP werden keine Finanzberatung mehr in Anspruch nehmen, wenn sie dafür ein Honorar zu zahlen haben. 56% aller befragten Verbraucher werden die Häufigkeit der Beratung in Zukunft reduzieren. In der Konsequenz wird ein großer Teil der Verbraucher unter dem RDR komplett auf Beratung verzichten, sich selbst informieren und die Produkte direkt über den Anbieter beziehen. Laut Deloitte beläuft sich die Anzahl der Kunden, die freiwillig oder unfreiwillig in diese Beratungslücke hinein geraten, also aufgrund der Änderungen auf Beratung verzichten, auf 5,5 Millionen (vgl. Deloitte 2012, S. 2-9).

Die Meinungen zum britischen Provisionsverbot im Zuge des RDR sind gespalten. Während Finanzdienstleister und Produkthanbieter sich mit den neuen Änderungen arrangieren und ihr Geschäft daraufhin ausrichten, ist bei den Verbrauchern auch kurz vor der Einführung eine gewisse Skepsis zu beobachten. Die Ergebnisse haben gezeigt, dass viele Kunden nicht in der Lage sind den Wert einer Beratung einzuschätzen. Laut Rostrum-research (2012) würden 9 von 10 Verbrauchern maximal 25 GBP pro Beratungsstunde bezahlen. Das Honorar unabhängiger Finanzberater lag vor der Einführung des RDR zwischen 50 und 150 GBP und wird sehr wahrscheinlich nach der Einführung deutlich steigen (vgl. Rostrum-research 2012, S. 13). Somit würden unter dem neuen System bis zu 5,5 Millionen Kunden komplett auf professionellen Rat zu finanziellen Themen verzichten. Allerdings bietet sich auch hier für Finanzdienstleister und Produkthanbieter ein gewisses Geschäftspotential. Mit der Implementierung neuer, standardisierter Beratungs- und Verkaufsplattformen im Internet,

können die entsprechenden Kunden aus der Beratungslücke heraus geführt werden (vgl. Deloitte 2012, S. 10).

5.4 Niederlande

Als letztes europäisches Land haben am 01. Januar 2013 auch die Niederlande ein Provisionsverbot für unabhängige Finanzberater erlassen. Dabei bezieht sich dieses Verbot jedoch nicht auf alle Finanzprodukte sondern lediglich auf die, die im Falle einer Fehlberatung dem Kunden erheblichen finanziellen Schaden zufügen können. Hierzu gehören unter anderen Baufinanzierungen, Lebens- oder Sterbeversicherungen. Nach einer Laufzeit von einem Jahr werden die neuen Regelungen ab dem Jahr 2014 auf weitere Finanzdienstleister, wie Banken und Kapitalanlagegesellschaften ausgeweitet. Versicherungsprodukte, wie z.B. Reiseversicherungen, die kaum ein Risiko für den Kunden beinhalten, sind von dem Provisionsverbot ausgeschlossen. Gleiches gilt für Verträge, die vor dem 01. Januar 2013 geschlossen wurden (vgl. AFM 2013, o.S.).

Die niederländische Finanzbehörde geht davon aus, dass der Markt sich aufgrund der Gesetzesänderungen drastisch verändern wird. Sämtliche Marktteilnehmer, einschließlich der Konsumenten, werden einige Zeit brauchen um sich an die neuen Umstände zu gewöhnen. Aufgrund der noch kurzen Laufzeit des Provisionsverbotes ist es aber schwer konkrete Aussagen darüber zu treffen, welchen Einfluss das Verbot auf die Qualität der Finanzberatung haben wird und ob die Probleme in Bezug auf Interessenkonflikte in der Provisionsberatung gelöst werden können. Im Gegensatz dazu ist der Einfluss auf die Anbieter von Finanzdienstleistungen deutlich erkennbar. Diese Änderungen machen sich in der Implementierung verschiedener Vergütungsmodelle bemerkbar. Neben pauschalen Honoraren und Stundensätzen, kommen hier auch Beratungsabonnements oder eine Mischung aus Abonnements und Gebühren zum Einsatz. Zusätzlich kann beobachtet werden, dass die Gesetzesänderungen bereits jetzt den Wettbewerb unter den Finanzdienstleistern vorantreiben und die Entwicklung neuer Distributionskanäle beschleunigen. Viele Intermediäre nutzen verstärkt Internetplattformen um ihre Kunden zu beraten. Dadurch können die Kosten auf beiden Seiten gesenkt werden und dem Problem der Beratungslücke, welches in Kapitel 5.3 beschrieben wurde, kann auf diese Weise entgegen gewirkt werden (vgl. AFM 2013, o.S.).

Die Meinungen zu den Auswirkungen des Provisionsverbotes auf das Verhalten der Kunden sind gespalten. Während einige Marktbeobachter der Meinung sind, dass die Verbraucher durchaus bereit sind eine Gebühr für Finanzdienstleistungen zu zahlen,

behaupten Gegner des Verbotes etwas anderes. Laut Umfragen der Finanzbehörde lehnt jedoch nur jeder zehnte Kunde die Honorarberatung komplett ab. Sieben von zehn Verbrauchern stehen ihr neutral bis positiv gegenüber. Der größte Kundenvorteil des neuen Systems sei dabei das hohe Maß an Kostentransparenz. Jedoch ist noch unklar, wie viele Verbraucher am Ende komplett auf professionelle Beratung vis-à-vis verzichten und sich selbständig zu möglichen Investitionen informieren. Die bereits erwähnten Internetplattformen werden daher zukünftig auch aus der Sicht der Kunden an Bedeutung gewinnen (vgl. AFM 2013, o.S.).

Zum jetzigen Zeitpunkt liegen noch keine Ergebnisse vor, die eine Bewertung des Provisionsverbotes, insbesondere aus Sicht der Kunden, ermöglichen. Trotz Umstellungsschwierigkeiten arrangieren sich Verbraucher und Anbieter laut der niederländischen Finanzbehörde recht gut mit den neuen Änderungen. Allerdings wird auch eingeräumt, dass das System noch nicht perfekt ist und auch zukünftig beobachtet und verbessert werden muss. Die AFM kritisiert in diesem Zusammenhang insbesondere die enge Beziehung zwischen Intermediären und Produkthanbietern. Hier ist es erforderlich die Unabhängigkeit der Finanzdienstleister weitestgehend voranzutreiben um den Einfluss der Produzenten auf die Produktwahl des Kunden zu minimieren. Des Weiteren ist auch in einem, auf Honoraren basierenden Beratungssystem die Transparenz für den Kunden entscheidend. Das bedeutet, dass sowohl Anbieter als auch Berater ihre Kosten offenlegen und dem Verbraucher zu jedem Zeitpunkt klar sein muss, für welchen Zweck, welche Kosten anfallen (vgl. AFM 2013, o.S.).

6 Fazit

Lebensversicherungen spielen eine wichtige Rolle in Europa und sind in den meisten Haushalten kaum noch wegzudenken. Da die Qualität dieses Finanzproduktes, aufgrund sehr langer Laufzeiten, nur schwer zu beurteilen ist, vertraut der Verbraucher oftmals auf den professionellen Rat eines Versicherungsvermittlers. Eine falsche Beratung kann dabei schwerwiegende Folgen für das finanzielle Vermögen der Kunden haben. So haben deutsche Verbraucher in den 10 Jahren zwischen 2001 und 2010, 160 Milliarden Euro verloren, indem sie in Versicherungsverträge investierten, die ihnen aufgrund mangelhafter Beratung von ihren Finanzberatern empfohlen wurden. In den meisten Fällen werden Provisionszahlungen an den Intermediär für dieses Fehlverhalten verantwortlich gemacht. Aus diesem Grund haben bereits 4 europäische Länder innerhalb der letzten 8 Jahre ein Verbot von Provisionszahlungen ausgesprochen um die ansässigen Verbraucher stärker zu schützen. Fraglich ist jedoch, ob dieses Verbot allein in der Lage ist, die Problematik von Interessenkonflikten in der Finanzberatung zu lösen.

Diese Arbeit hat gezeigt, dass Provisionszahlungen Interessenkonflikte verursachen und zu Falschberatung, Fehlkäufen und Vermögensverlusten führen können. Aufgrund mangelnder Transparenz sind Kunden kaum in der Lage, die absolute Höhe der Beratervergütung nachzuvollziehen. Auf diese Weise wird der Preis für die Finanzberatung verschleiert, wodurch der wichtigste Indikator für die Vergleichbarkeit verschiedener Angebote entfällt. Auf den ersten Blick scheint die Honorarberatung die Lösung für diese Verzerrungen zu sein. Sie weist der Beratung einen Preis zu und setzt sie damit in direkte Konkurrenz zu vergleichbaren Angeboten. Um aber zu gewährleisten, dass die Honorarberatung ihren vorgesehenen Zweck erfüllt, bedarf es einer akkuraten Umsetzung. Das bedeutet, dass es keine gesetzlichen Schlupflöcher geben darf, mit denen die Wirkungsweise ausgehebelt werden kann. Außerdem wäre eine permanente Kontrolle erforderlich um geheime Absprachen zwischen Vermittlern und Versicherern zu unterbinden. Dass dies nicht ohne weiteres zu bewerkstelligen ist, zeigt die Situation in Dänemark. Hier haben Versicherungsmakler einen Weg gefunden, ihre besondere Marktstellung zu nutzen, indem sie sich ihre Beratungshonorare von den Versicherern bezahlen lassen. Dabei wird das Versicherungsunternehmen favorisiert, welches die höchsten Kompensationen leistet. Am Ende stellen sich dieselben Effekte wie in einem provisionsbasierten Vergütungssystem ein.³¹ Darüber hinaus birgt die Honorarberatung aber noch weitere Gefahren. Zum einen konnte

³¹ Siehe hierzu Kapitel 5.2.

gezeigt werden, dass die Anzahl der Vermittler in Finnland und Dänemark nach Einführung des Provisionsverbotes zurückgegangen ist. Aufgrund der geringen Datenmenge kann zum jetzigen Zeitpunkt jedoch noch nicht gesagt werden, in wieweit dieser Fakt den Wettbewerb in den genannten Ländern beeinflussen wird. Zum anderen entstehen durch die Einführung eines Provisionsverbotes neue Verzerrungen. So könnten, im Rahmen des Zeitmodells, Vermittler die Beratungsdauer unnötig in die Länge ziehen, um so Einfluss auf die Honorarhöhe zu nehmen (vgl. Thorun und Niemeyer 2012, S. 14-15). Gegner der Honorarberatung kritisieren außerdem, dass vor allem Verbraucher mit geringem Vermögen, die nicht in der Lage sind für Honorare in der geforderten Größenordnung aufzukommen, von der persönlichen Beratung ausgeschlossen werden. Die Anbieter versuchen mit Innovationen, wie z.B. Internetplattformen, diese Beratungslücke zu schließen (vgl. Franke et al. 2011; Deloitte 2012; AFM 2013). Ein adäquater Ersatz zur individuellen Beratung vis-à-vis ist das jedoch nicht.

Letztendlich bieten beide Vergütungsformen den Vermittlern Anreize, die zu Fehlverhalten gegenüber den Verbrauchern führen. Allerdings können diese aufgrund mangelnder flächendeckender Erfahrungen für die Honorarvergütung nicht eindeutig belegt werden. Dennoch wird in vielen Fällen ein Provisionsverbot als Generallösung für diese Problematik angesehen. Dabei werden andere Aspekte, die die Beziehung zwischen Verbrauchern und Vermittlern maßgeblich beeinflussen, scheinbar vernachlässigt. Die Honorarberatung allein kann keine hohe Qualität garantieren. Mindestens genauso entscheidend sind die Qualifikationen und die Persönlichkeiten der Finanzberater, die finanzielle Bildung der Kunden sowie eine transparente Kostenstruktur (vgl. Homölle et al. 2013, S. 42, zitiert nach: Hopmeier 2006, S. 195; Ahlswede 2012, S. 9). Gerade Letztere stellt neben einer Vielzahl von Alternativen zu Beraterhonoraren, die von einem Provisionssystem mit gestaffelten Servicegebühren³² bis hin zu eine Umkehrung des Provisionsflusses³³ reichen, die einfachste Möglichkeit dar, den Verbraucher über den Wert der Beratung zu informieren. Auf diese Weise kann der Kunde verschiedene Angebote mit einander vergleichen und sich ohne jegliche Risiken von der Qualität der Provisionsberatung überzeugen.

³² vgl. Evers 2013

³³ In diesem Fall würden die Berater den Produkthanbieter dafür bezahlen, dass er ihnen eine gewisse Produktpalette zur Vermittlung überlässt (vgl. Ahlswede 2012, S. 9).

Anhang

Tabelle 5: Daten zur Lebensversicherung in Europa 2011³⁴

Länder	Bevölkerung (in Tsd.)	gesamt Provision (Mio. Euro)	neue Verträge (in Tsd.)	gesamt Verträge (in Tsd.)	neue Prämien (Mio. Euro)	gesamt Brutto- Prämien (Mio. Euro)	Bevölkerungs- Abdeckung (in %)	gesamt Brutto- Prämien / Kopf (in Euro p.a.)	gesamt Brutto- Prämien / Vertrag (in Euro p.a.)	Provisionsrate / Prämien p.a. (in %)	gesamt Provision / Vertrag (in Euro p.a.)	BIP / Kopf (in Euro p.a.)	Prämien/BIP (in Euro p.a.)
Österreich	8.404	138	2.119	9.914	n.a.	6.988	117,97%	831	705	1,97%	14	35.700	2,33%
Belgien	11.001	54	n.a.	n.a.	7.017	18.309	n.a.	1.664	n.a.	0,30%	n.a.	33.700	4,94%
Bulgarien	7.369	n.a.	416	n.a.	47	119	n.a.	16	n.a.	n.a.	n.a.	5.200	0,31%
Zypern	840	n.a.	61	607	46	385	72,28%	458	634	n.a.	n.a.	21.100	2,17%
Tschechien	10.487	26	n.a.	6.485	1.306	2.685	61,84%	256	414	0,95%	4	14.800	1,73%
Kroatien	4.412	n.a.	309	1.413	70	327	32,02%	74	231	n.a.	n.a.	10.400	0,71%
Dänemark	5.561	31	n.a.	10.224	n.a.	16.617	183,87%	2.988	1.625	0,19%	3	43.200	6,92%
Estland	1.340	8	84	718	n.a.	157	53,59%	117	219	4,95%	11	11.900	0,99%
Finnland	5.375	81	256	3.100	257	3.073	57,67%	572	991	2,62%	26	35.200	1,62%
Frankreich	65.048	1.682	5.178	79.353	n.a.	124.476	121,99%	1.914	1.569	1,35%	21	30.700	6,23%
Deutschland	81.752	6.312	6.310	89.729	27.948	83.188	109,76%	1.018	927	7,59%	70	31.700	3,21%
Griechenland	11.310	267	520	7.627	184	2.202	67,44%	195	289	12,13%	35	18.500	1,05%
Ungarn	9.986	86	358	2.858	202	1.573	28,62%	158	551	5,45%	30	10.000	1,58%
Island	318	0	n.a.	n.a.	n.a.	21	n.a.	65	n.a.	2,20%	n.a.	31.700	0,21%
Irland	4.570	1.310	292	n.a.	5.652	8.885	n.a.	1.944	n.a.	14,74%	n.a.	35.200	5,52%
Italien	60.626	727	4.512	37.413	45.575	73.869	61,71%	1.218	1.974	0,98%	19	26.000	4,69%
Lettland	2.075	n.a.	10	60	13	34	2,91%	16	563	n.a.	n.a.	9.800	0,17%
Litauen	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.	10.200	n.a.
Luxemburg	512	353	n.a.	n.a.	n.a.	888	n.a.	1.735	n.a.	39,71%	n.a.	82.100	2,11%
Malta	415	n.a.	63	277	110	209	66,63%	504	756	n.a.	n.a.	15.700	3,21%
Niederlande	16.656	614	3.366	41.526	3.843	21.891	254,23%	1.314	527	2,80%	15	36.100	3,64%
Norwegen	4.920	262	375	7.412	812	9.237	150,64%	1.877	1.246	2,84%	35	71.200	2,64%
Polen	38.530	789	n.a.	22.337	n.a.	7.729	57,97%	201	346	10,21%	35	9.600	2,09%
Portugal	10.572	38	1.393	9.867	5.564	7.199	93,33%	681	730	0,53%	4	16.100	4,23%
Rumänien	21.414	n.a.	378	1.364	53	211	6,37%	10	155	n.a.	n.a.	n.a.	n.a.
Slowakei	5.392	26	513	9.480	428	1.094	175,80%	203	115	2,37%	3	12.700	1,60%
Slowenien	2.050	7	215	225	82	600	10,95%	293	2.672	1,16%	31	17.600	1,66%
Spanien	46.153	n.a.	n.a.	33.171	n.a.	29.749	71,87%	645	897	n.a.	n.a.	23.100	2,79%
Schweden	9.416	379	1.367	44.550	4.970	22.955	473,15%	2.438	515	1,65%	8	41.000	5,95%
Schweiz	7.870	686	n.a.	6.284	n.a.	24.795	79,84%	3.150	3.946	2,77%	109	60.500	5,21%
Türkei	73.723	71	16.393	17.785	n.a.	1.143	24,12%	15	64	6,20%	4	7.500	0,21%
Großbritannien	62.499	5.535	6.274	81.157	69.742	149.356	129,85%	2.390	1.840	3,71%	68	27.800	8,60%
Ergebnisse	31	24	21	26	21	31	26	31	26	24	20	30	30
Europa (gesamt)	590.596	19.481	50.761	524.935	173.921	619.962	2566,43%	28.961	24.502	129,37%	547	836.000	88,30%
Europa (Durchschnitt)	19.051	812	2.417	20.190	8.282	19.999	98,71%	934	942	5,39%	27	27.867	2,94%

Quelle: OECD 2013; Insurance Europe 2013c; Eurostat 2013a; Eurostat 2013b

Tabelle 6: Lebensversicherungsprämien je Distributionskanal 2011

Länder	Direktvertrieb	Vermittler		Bankenvertrieb	Andere
		Agenten	Makler		
Belgien	2.20%	2.50%	29.70%	65.60%	0.00%
Frankreich	20.20%	5.90%	9.70%	64.20%	0.00%
Deutschland	0.00%	48.30%	23.20%	23.60%	4.90%
Italien	2.80%	13.40%	0.00%	83.60%	0.20%
Luxemburg	0.00%	60.00%	3.70%	25.00%	11.40%
Niederlande	14.10%	67.10%	0.00%	15.60%	3.20%
Portugal	2.90%	10.30%	0.20%	85.00%	1.60%
Rumänien	10.30%	53.60%	19.50%	16.60%	0.00%
Slowenien	5.20%	80.80%	3.20%	10.70%	0.10%
Slowakei	0.00%	56.70%	43.00%	0.00%	0.30%
Großbritannien	10.40%	9.10%	78.80%	0.00%	1.70%
Spanien (2009)	10.40%	12.70%	8.10%	66.20%	2.60%
Österreich (2010)	16.50%	2.90%	14.50%	62.60%	3.50%
Irland (2010)	41.60%	10.40%	48.00%	0.00%	0.00%
Polen (2009)	32.50%	28.80%	4.70%	32.60%	1.40%
Ergebnisse	15	15	15	15	15
Europa (gesamt)	169.10%	462.50%	286.30%	551.30%	30.90%
Europa (Durchschnitt)	11.27%	30.83%	19.09%	36.75%	2.06%

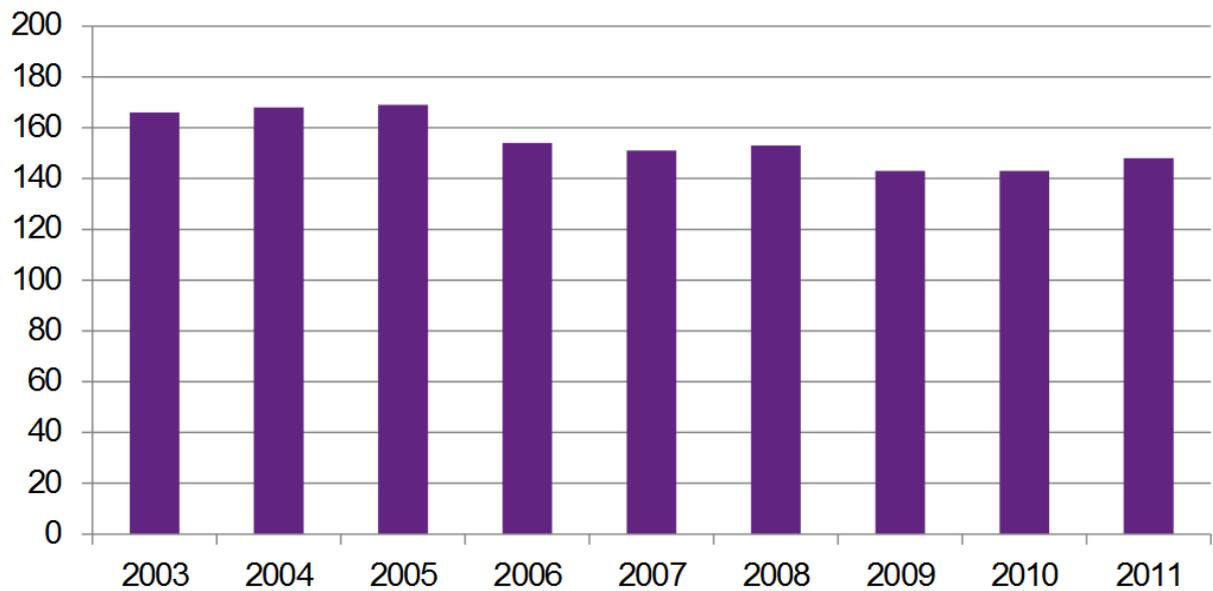
Quelle: Insurance Europe 2013c; Insurance Europe 2013a; eigene Berechnungen

Tabelle 7: Prämien und Konzentrationsgrade finnischer Lebensversicherungsmakler 2004-2011

		Jahr							
		2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Prämien der größten Versicherungsmakler	Größter	498.605.413	484.491.425	409.492.002	393.640.784	502.008.540	361.277.506	361.277.506	406.047.036
	größten 2	212.302.205	221.863.987	232.585.929	272.547.032	233.154.798	184.057.328	184.057.328	178.303.759
	größten 3	190.022.019	216.747.862	102.612.563	101.655.736	106.973.350	159.887.340	159.887.340	150.397.225
	größten 4	117.015.817	63.788.648	91.728.838	93.153.706	102.539.812	89.913.139	88.013.781	101.316.376
	größten 5	88.642.716	58.474.407	63.137.731	67.808.299	70.745.111	70.970.904	59.224.114	59.316.626
	Gesamt	1.549.658.800	1.366.338.139	1.361.960.247	1.357.161.250	1.384.445.591	1.075.563.648	1.043.270.879	1.190.731.991
Konzentrationsgrade	KG1	32,18%	35,46%	30,07%	29,00%	36,26%	33,59%	34,63%	34,10%
	KG2	45,88%	51,70%	47,14%	49,09%	53,10%	50,70%	52,27%	49,07%
	KG3	58,14%	67,56%	54,68%	56,58%	60,83%	65,57%	67,60%	61,71%
	KG4	65,69%	72,23%	61,41%	63,44%	68,24%	73,93%	76,03%	70,21%
	KG5	71,41%	76,51%	66,05%	68,44%	73,34%	80,53%	81,71%	75,20%

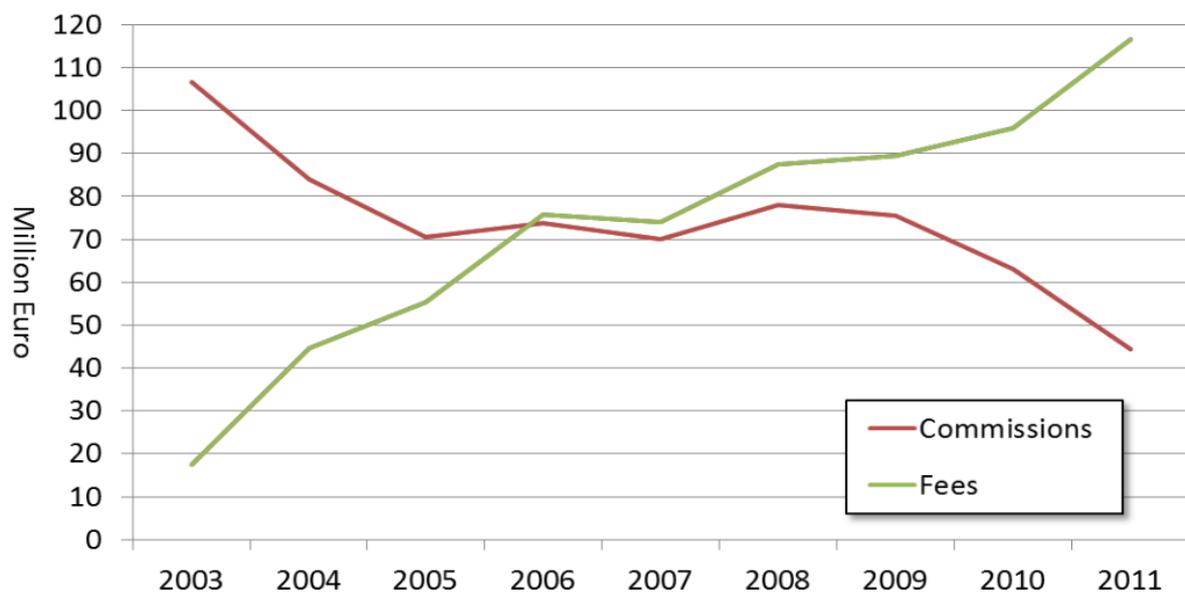
Quelle: Financial Supervisory Authority 2012

Abbildung 14: Anzahl dänischer Versicherungsmakler 2003-2011



Quelle: Forsikring & Pension 2013, S. 31, zitiert nach: FAS Denmark

Abbildung 15: Entwicklung der Maklervergütung in Dänemark 1996-2011



Quelle: Forsikring & Pension 2013, S. 30, zitiert nach: FSA Denmark

Literaturverzeichnis

- (1) **AFM (2013):** A ban on commissions in the Netherlands. International Conference in Financial Services. Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff). Hamburg, June 2013.
- (2) **Ahlswede, Sophie (2012):** Honorar vs. Provision. Vergütung allein entscheidet nicht über Qualität. Hrsg. Bernhard Speyer. Deutsche Bank, Frankfurt am Main. DB Research.
- (3) **Aschenbrenner-von Dahlen, Sebastian; Stefan Napel (2004):** Insurance Intermediation — Theoretical Analysis and Practical Issues in the European Market. In: *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* (93), S. 67–99.
- (4) **AVIVA (2012):** Advisers getting fit for the future. Online verfügbar unter <http://www.aviva.co.uk/media-centre/story/16972/advisers-getting-fit-for-the-future/>, zuletzt geprüft am 26.07.2013.
- (5) **Bank Austria Versicherung (2012):** Besondere Versicherungsbedingungen (BVB) für Kapitalversicherungen (Tarf C) Deckung 81108/ Tarifvariante 12121.
- (6) **BDO (2012):** RDR to Result in Higher Consumer Costs and Advisers receiving ‘Commission by Another Name’. Online verfügbar unter <http://www.bdo.uk.com/press/rdr-result-higher-consumer-costs-and-advisers-receiving-commission-another-name-bdo-res>, zuletzt geprüft am 27.07.2013.
- (7) **Beenken, Matthias (2011):** Provisionen und Courtagen - was die Versicherer ihren Vermittlern zahlen. Ahrensburg: VersicherungsJournal Verlag GmbH.
- (8) **Beenken, Matthias; Bernhard Brühl; Petra Pohlmann; Heinrich R. Schradin; Nina Schroeder; Sabine Wende (2011a):** Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen im Privatkundengeschäft. Mitteilung. Universität Köln, Köln. Institut für Versicherungswirtschaft.
- (9) **Beenken, Matthias; Bernhard Brühl; Sabine Wende (2011b):** Darstellung und Abgrenzung des deutschen Versicherungsvermittlungsmarktes. In: *ZVersWiss* 100 (1), S. 73–88.
- (10) **Berater (2012):** Die Honorarberater kommen! In: *Berater* 12.2012.
- (11) **Bonis, R. de; D. Fano; T. Sbano (2012):** Household Wealth in the Main OECD Countries from 1980 to 2011: What Do the Data Tell Us? Working Party on Financial Statistics. Directorate for Financial and Enterprise Affairs.
- (12) **Budde, Axel; Peter Metzker (2012):** Honorarberatung, eine ernsthafte Alternative zum provisionsbasierten Beratungsmodell? In: *BBL News*, 2012 (Oktober).
- (13) **Charles River Associates Ltd (2002):** Polarisation: research into the effect of commission based remuneration on advice. Study for the Financial Services Authority. London.
- (14) **Christelis, Dimitrios; Tullio Jappelli; Mario Padula (2005):** Wealth and Portfolio Composition in SHARE - The Survey of Health, Ageing and Retirement in Europe. Working Paper No. 132. Centre for Studies in Economics and Finance.
- (15) **Dean, Luke R.; Michael S. Finke (2011):** COMPENSATION AND CLIENT WEALTH AMONG U.S. INVESTMENT ADVISORS. William Paterson University, Wayne, NJ. Dept. of Economics and Finance.
- (16) **Deloitte (2011):** Responding to the Retail Distribution Review: Shaking up investment management? Deloitte. London.
- (17) **Deloitte (2012):** Bridging the advice gap: Delivering investment products in a post-RDR world. Deloitte. London.
- (18) **DFSA (2007):** Insurance Mediation Act No. 401. Consolidated Act no. 401 of 25 April 2007. GlobalDenmark Translations.

- (19) **EBS Business School (2012):** Anlageberatung in Deutschland - The Bankers' View. Private Finance Institute. Oestrich-Winkel.
- (20) **Eckardt, Martina (2007):** Insurance Intermediation: An Economic Analysis of the Information Services Market. Heidelberg: Physica.
- (21) **Einfeldt, Knut (2013):** Alles nur eine Frage der Vergütung? In: *Der Honorarberater* Ausg. 25, 02-2013.
- (22) **European Commission (2012):** Consumer Markets Scoreboard. Making markets work for consumers. 8th edition. Directorate-General for Health & Consumers. Luxembourg.
- (23) **Eurostat (2013a):** Bevölkerung am 1. Januar, 2001-2012.
- (24) **Eurostat (2013b):** BIP und Hauptkomponenten - Jeweilige Preise. Bruttoinlandsprodukt zu Marktpreisen in Euro je Einwohner.
- (25) **Evers, Jan; Marco Habschick (2008):** Anforderungen an Finanzvermittler - mehr Qualität, bessere Entscheidungen. Studie im Auftrag des Bundesministeriums für Ernährung, Landwirtschaft und Verbraucherschutz. Hamburg.
- (26) **Evers, Jürgen (2013):** Entgeltliche Serviceangebote. In: *Versicherungsmagazin* (6), S. 48–49.
- (27) **Federation of Finnish Financial Services (2013):** FINNISH ACT ON INTERMEDIATION AND THE REMUNERATION MODEL FOR BROKERS.
- (28) **Financial Services Authority (2010):** Distribution of retail investments: Delivering the RDR - feedback to CP09/18 and final rules. Policy Statement 10/6.
- (29) **Financial Supervisory Authority (2012):** Insurance Brokers. 2004-2011.
- (30) **Finanztest (2009a):** Am besten unabhängig. In: *Finanztest* 10/2009, 2009, S. 37–39.
- (31) **Finanztest (2009b):** Masse statt Klasse. In: *Finanztest* 10/2009, 2009, S. 62–70.
- (32) **Focht, Uwe; Andreas Richter; Jörg Schiller (2012):** Intermediation and (Mis-)Matching in Insurance Markets - Who Should Pay the Insurance Broker?. *The Journal of Risk and Insurance*, Vol. 80, Issue 2, S. 329-350.
- (33) **Forsikring & Pension (2013):** Insurance mediation: Benefitting from the potential of Danish experiences. Breakfast on insurance mediation: Benefitting from the potential of Scandinavian experiences. Sven Giegold (MEP-Die Grünen), Olle Schmidt (MEP-FDP), 2013.
- (34) **Franke, Nikolaus; Christian Funke; Timo Gebken; Lutz Johanning (2011):** Provisions- und Honorarberatung. Eine Bewertung der Anlageberatung vor dem Hintergrund des Anlegerschutzes und der Vermögensbildung in Deutschland.
- (35) **Friberg, Andreas; Magnus Listermar (2011):** Market power relationships among life insurance intermediaries. - The power of giants. Stockholm University, Stockholm. School of Business.
- (36) **GDV (2012):** Statistical Yearbook of German Insurance 2012. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. Berlin.
- (37) **Giegold, Sven (2013):** Breakfast on insurance mediation: Benefitting from the potential of Scandinavian experiences. Online verfügbar unter <http://www.sven-giegold.de/2013/breakfast-on-insurance-mediation-benefitting-from-the-potential-of-scandinavian-experiences/>, zuletzt geprüft am 24.07.2013.
- (38) **Gravelle, Hugh (1994):** Remunerating Information Providers: Commissions versus Fees in Life Insurance. In: *The Journal of Risk and Insurance* (Vol. 64, No. 3), S. 425–457.
- (39) **Grote, Daniel; William Robins (2012):** HSBC scraps tied advice service; 650 jobs go. citywire. Online verfügbar unter <http://citywire.co.uk/new-model-adviser/hsbc-scraps-tied-advice-service-650-jobs-go/a584819>, zuletzt geprüft am 26.07.2013.

- (40) **Hannoversche (2012)**: Bedingungen und Informationen: Lebensversicherung, vom Stand 01/2013.
- (41) **Homölle, Susanne; Wenke Neumann; Sebastian Sydow (2013)**: Ist die Honorarberatung die bessere Beratung? In: *Die Bank* (01/2013), S. 38–43.
- (42) **Hopmeier, Gabriel (2006)**: Finanzplanung auf Honorarbasis wirtschaftlich gestalten. In: Peter Krauss (Hrsg.) *Financial Planning in der Praxis: Private Finanzplanung erfolgreich umsetzen*, S. 187–208. Wiesbaden: Gabler.
- (43) **HUK-Coburg Lebensversicherung (2012)**: Versicherungsbedingungen HUK24.
- (44) **Insurance Europe (2013a)**: European Insurance in Figures 2013. CEA Statistics No. 46.
- (45) **Insurance Europe (2013b)**: European market operators - 2011.
- (46) **Insurance Europe (2013c)**: The European Life Insurance Market in 2011. CEA Statistics No. 47.
- (47) **London Economics (2010)**: Insurance Intermediaries in Europe 2010 Report. Report to BIPAR. London.
- (48) **Ludwig Finanzberatung auf Gegenseitigkeit (2011)**: Neues Bezahlssystem in der Honorarberatung - ein Hoffnungsschimmer für die verschmäht Branche?, www.presse-portal.de.
- (49) **OECD (2013)**: Dataset: Commissions in the reporting country 2002-2011. OECD.Stat.
- (50) **Oehler, Andreas (2011)**: Das Ende vom Anfang einer Vorsorge: Milliarden Schäden durch fehlgeleitete Abschlüsse von Kapitallebens- und Rentenversicherungen. Universität Bamberg. Lehrstuhl für Finanzierung.
- (51) **Reifner, Udo; Doris Neuberger; Roger Rissi; Christine Riefa; Michael Knobloch; Sebastien Clerc-Renaud; Christian Finger (2013)**: Study on remuneration structures of financial services intermediaries and conflicts of interest (MARKT/2012/026/H). Draft Final Report. Institut für Finanzdienstleistungen e.V. (iff). Hamburg.
- (52) **Richter, Andreas; Jörg Schiller (2008)**: Entlohnung und Regulierung unabhängiger Versicherungsvermittler. Discussion Paper 2008-13. University of Munich, München. Munich School of Management.
- (53) **Rostrum-research (2012)**: Retail vs. Financial Services: The battle for Consumer trust.
- (54) **Thorun, Christian; Frank Niemeyer (2012)**: Towards a fairer deal for consumers and the financial industry. Hg. v. ConPolicy GmbH und Prof. Roll & Pastuch GmbH. Association of German Fee-Only Advisers (BVDH) and quirin bank AG. Berlin.
- (55) **Umhau, Gerd (2003)**: Vergütungssysteme für die Versicherungsvermittlung im Wandel. Hg. v. Verlag Versicherungswirtschaft. Karlsruhe.
- (56) **VAKUUTUSVALVONTA (2005)**: Conditions required by general good for EEA-insurance intermediaries. In: Act on Insurance Mediation (570/2005).
- (57) **van Dijk, Machiel; Michiel Bijlsma; Marc Pomp (2008)**: The price of free advice. In: *Applied Economics* 40 (14), S. 1889–1903.
- (58) **Verein für Konsumentenschutz (2012)**: Private Rentenversicherung. Arbeitskammer. Wien.
- (59) **Versicherungsverband Österreich (2008)**: Versicherungsbedingungen der Er- und Ablebensversicherungen.