

VAV: „Diskussion um Vermittler-Richtlinie ist eine Chance“

„Endlich wird über die Qualität, über das Preis-Leistungs-Verhältnis und den Kundennutzen der unterschiedlichen Vertriebswege offen und ausführlich geredet werden“, kommentiert Peter Loisel, Vorstandsdirektor der VAV Versicherung, die Diskussion um die neue Versicherungsvermittler-Richtlinie. Anlässlich des 2. AFPA-Marktdialogs ermunterte Loisel die Versicherungsmakler die Diskussion über das neue Regelwerk als Chance zu sehen. Die sogenannte Vermittler-Richtlinie II soll 2013 im Europäischen Parlament beschlossen und 2014 in nationales Recht umgesetzt werden.



Peter Loisel, VAV
Versicherung

Transparenz für alle Vertriebswege

Die Vermittler-Richtlinie wird weitgehende Auswirkungen auf die Geschäftspraxis der Versicherungsmakler haben, meint man bei der VAV. Kernpunkte der Diskussion sei das Provisionsverbot für Finanzprodukte wie Fondsgebundene Lebensversicherungen und die verpflichtende Offenlegung aller Provisionen.

In Österreich werden Versicherungsprodukte über mehrere, nebeneinander existierende Vertriebswege - direkt vom Versicherungsaußendienst, über Bankfilialen, über Agenten und über Makler - verkauft. Daher sind, so Loisel, „Befürchtungen, wonach es durch die Bestimmungen der Vermittler-Richtlinie zu Wettbewerbsverzerrungen kommen kann, verständlich. Transparenz ist wünschenswert, und es ist positiv, dass die Vermittler-Richtlinie eben auch die Herstellung von Transparenz zum Ziel hat. Es gilt aber zu gewährleisten, dass Preise und Leistungen aller Vertriebswege offengelegt werden müssen. Es kann nicht sein, dass lediglich die Makler ihre Vergütung bekanntzugeben haben, und der Versicherungs- und Bankenvertrieb seine Kosten verschleiert.“

Es werde sich als wichtig erweisen, das Augenmerk des Kunden nicht nur auf die auszuweisende Provision und die Kosten zu lenken, sondern auf den Gesamtpreis für ein bestimmtes Versicherungsangebot. Hier schneiden die Makler seiner Meinung nach schon heute am besten ab: „Die Versicherungsmakler haben durch die Diskussion um die Vermittler-Richtlinie die einmalige Chance, sich eindeutig zu positionieren.“

VAV setzt auf Vertriebsweg Makler

Die VAV setzt seit jeher auf die Versicherungsmakler als effizientesten Vertriebsweg und hat auf den Aufbau eines eigenen Außendienstes verzichtet. Loisel: „Wir werden diese Linie konsequent beibehalten, und das nicht trotz, sondern auch wegen der Vermittler-Richtlinie II, die dem Gesetzgeber die gar nicht hoch genug einzuschätzende Möglichkeit gibt, den gesamten Versicherungsmarkt im Hinblick auf Preise, Kosten und Leistungen transparent zu gestalten.“