



Fotos: IHK Lippe

Gespräch mit Stefan Lüersen

Wir sind keine Finanzhaie!

Finanzmarktkrise, der Film „Der Versicherungsvertreter“, Berufszugangsregelungen, Verbraucherschutz... Wie sieht das Image des Versicherungsvermittlers heute aus?

Stefan Lüersen, stellvertretender Vorsitzender des IHK-Arbeitskreises Versicherungsvermittler, sprach über Image, die verschärften Anlegerschutzregelungen und die Auswirkungen auf die Branche. Das Interview führte Alexandra Linneberger, IHK Lippe.

IHK: Herr Lüersen, das Image des Versicherungsvermittlers ist aktuell sagen wir mal „angekratzt“. Wenn Sie morgens in den Spiegel sehen...

LÜERSEN: ...sehe ich einen Versicherungsvermittler und bin stolz darauf, diesen Beruf gewählt zu haben. Das Bild der Versicherungsvermittlung in Deutschland wird jedoch seit Jahren stark durch die Medien bestimmt: Die berichten lieber über einzelne Problemfälle, als dass sie die Vielzahl der zufriedenen Kunden und kompetenten Beratungen und Vermittlungen darstellen. Only bad news are good news! Es gibt 250.000 Vermittler in Deutschland. Nehmen wir an, jeder führt vier Kundengespräche pro Tag. Im Jahr wären das 220 Mio. Gespräche. Dagegen stehen aktuell 143 Beschwerden beim Versicherungsombudsmann. Haben wir bei der Versicherungsvermittlung wirk-

lich ein Qualitätsproblem in Deutschland?! Aber die Story über Herrn Göker und sein Unternehmen MEG bringt halt mehr Auflage und Quote. Der Filmtitel „Die Versicherungsvertreter“ für diesen Fall zeichnet in der Öffentlichkeit jedoch ein Zerrbild.

IHK: Hat dieses verzerrte Bild Auswirkungen auf den Nachwuchs?

LÜERSEN: Ganz sicher! Die Versicherungsvermittlung war in den letzten Jahren stets im unteren Drittel der Beliebtheitskala vertreten. Bezeichnend ist jedoch, dass in jüngsten Umfragen bei Schulabgängern zum Wunschberuf der

Versicherungsvermittler mit deutlichem Abstand hinter dem Müllmann an letzter Stelle rangiert. Die Gründung des Vereins „Ehrbare Versicherungskaufleute“ durch den BVK ist eine Maßnahme, durch eigene Initiative die Qualität der Versicherungsvermittlung und die öffentliche Wahrnehmung zu verbessern.

Die Medien müssen aber auch die Verantwortung dafür mit übernehmen, dass sowohl Versicherungsunternehmen als auch Banken aufgrund dieser Negativkampagnen zunehmend große Probleme bekommen, Auszubildende und qualifizierte Nachwuchskräfte zu gewinnen. Bei der Vielzahl der in den nächsten 15 Jahren altersbedingt zur Nachfolge anstehenden Vermittlerbetrieben keine gute Perspektive, auch nicht im Sinne einer qualifizierten Beratung und Betreuung der Verbraucher.

IHK: Also ist der Verbraucher bereits heute in guten Händen?

LÜERSEN: Seit Jahrzehnten haben die Versicherungsvermittler die Versorgung der Bevölkerung insbesondere bei dem immer mehr schwächernden Sozialversicherungssystem sichergestellt! Versorgungsprodukte müssen aber aktiv verkauft werden, sie werden erfahrungsgemäß nicht vom Kunden nachgefragt. Derzeit haben wir noch kein Altersarmutproblem in Deutschland: In 2012 wurden Ausschüttungen aus Lebensversicherungen in Höhe von 85 Mrd. EUR vorgenommen! Mit insgesamt 170 Mrd. EUR Beiträgen leistet die Branche 7% vom Bruttoinlandsprodukt! Das zeugt von einer hohen Bedeutung und Wertigkeit. Die Branche fängt auf, was die Politik nicht schafft: Sie schließt Versorgungslücken und verhindert Altersarmut. Ich warne davor, die Axt an den Berufsstand anzulegen: dann muss der Sozialstaat auffangen, was wir Versicherungsvermittler

nicht mehr leisten dürfen. Dies ist Spiel mit dem Feuer ohne Not!

IHK: Warum dann also die verschärften Regelungen zur Stärkung des Verbraucherschutzes?

LÜERSEN: Grundsätzlich bin ich ein großer Verfechter der freien Zugangsmöglichkeiten zum Markt, insbesondere im Bereich der Berufszugangsmöglichkeiten. Wenn jedoch Verbraucherinteressen gefährdet sein könnten und finanzielle Belastungen oder Verluste drohen, sollten zum Schutz der Marktteilnehmer maßvolle, aber wirksame Zugangsregelungen geprüft und umgesetzt werden. Seit der Finanzmarktkrise nimmt der Druck auf alle Bereiche der wirtschaftlichen Betätigung im Zusammenhang mit der Beratung und Vermittlung von Finanzprodukten zu. Zugangsregelungen im Bereich der Beratung und Vermittlung von Versicherungsprodukten wurden durch europäische Richtlinien in deutsches Recht umgesetzt. Seit Anfang des Jahres wurden die Zugangsregeln für die Vermittlung von Kapitalanlageprodukten analog angepasst. Folgerichtig ist die Aufnahme der bisher unregulierten Honorarberatung im Bereich der Finanzanlagen: So wird ein Ausweichen der Anbieter in den Honorarberaterbereich verhindert und die Kundeninteressen werden einheitlich geschützt.

IHK: Wie stehen Sie zur Offenlegung der Provisionen?

LÜERSEN: Die politischen Initiativen zur Offenlegung der Provisionen halte ich grundsätzlich für kritisch. Welche Kosten sollen offengelegt werden? Im Bereich der Lebens- und Rentenversicherungsprodukte kennen wir bereits die Pflicht, im Angebot die sog. Vertriebs- und Abschlusskosten auszuweisen. Diese sind je-

doch nicht mit der Provision des Vermittlers gleichzusetzen. Sie enthalten auch die Kosten des Versicherers für die Antragsprüfung inklusiv der medizinischen Prüfung der Gesundheitsdaten des Kunden. Welchen Nutzen soll die Offenlegung stiften? Hier besteht die Gefahr, dass Fehlentscheidungen gesetzt werden. Die Entscheidung des Kunden könnte sich vordergründig an der Höhe der Provisionen festmachen und die eigentliche Qualität der Produkte in den Hintergrund verschieben.

IHK: Birgt dies nicht in Verbindung mit der Diskussion um die Öffnung des Provisionsabgabeverbots eine besondere Brisanz?

LÜERSEN: Ja! Nehmen wir an, der Verbraucher nimmt die ausgewiesenen Kosten als Nettoprovisionseinnahmen wahr und hält diese für überhöht. Dann wird die Öffnung des Provisionsabgabeverbots zwangsläufig zu einem orientalischen Bazar mit dem Vermittler um die Höhe der ihm aus Sicht des Kunden gerechterweise zustehenden Einnahmen führen.

In welcher Branche des Wirtschaftslebens muss der Rohertrag des Handels aufgedeckt werden? Und das in Verbindung mit einer gesetzlichen Regelung zur Möglichkeit der Abgabe von Anteilen dieses Rohertrags an den Verbraucher? Gehen Sie doch mal zum Bäcker, fordern Sie ihn auf, seine Marge beim Verkauf von Kuchenteilchen schriftlich offen zu legen und Ihnen einen angemessenen Teil dieser Marge abzugeben. Realistisch oder blanker Unsinn?!

IHK: Herr Lüersen, herzlichen Dank für das spannende Gespräch.



Stefan Lüersen