

Maklerprovisionen mutlos angepackt

Makler oder Agent – aber nicht mehr beides unter einem Hut.
Doch **Retros** dürfen weiterhin fließen.

EUGÉNIE HOLLIGER-HAGMANN

Die VVG-Revision macht Schluss mit der Doppelfunktion Makler/Agent. Damit entfällt auch die heute noch bestehende, fragwürdige Möglichkeit einer Doppelintragung in das Register.

Durch Neufassung der einschlägigen Bestimmungen des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) wird den Versicherungsvermittlern unter Androhung von Gefängnisstrafe oder Busse bis zu 1 Million Franken untersagt, gleichzeitig als Makler und Agenten tätig zu sein. Art. 67 E-VVG sagt ausdrücklich, dass die Versicherungsmakler in einem Treueverhältnis zu den Kunden stehen und in deren Interesse handeln. Sie müssen ihren Rat auf die Untersuchung einer hinreichenden Anzahl von im Markt angebotenen Verträgen abstützen und eine fachkundige Empfehlung dazu abgeben, welcher Vertrag die Kundenbedürfnisse erfüllt.

Den Mut verloren

Die von ihnen erhobenen Kundenbedürfnisse und die Gründe für jeden Rat zu einem bestimmten Versicherungsprodukt müssen sie überdies schriftlich festhalten. Der erläuternde Bericht sagt, damit seien die Beratungs- und Dokumentationsvorschriften der Vermittlerrichtlinie ins VVG umgesetzt worden, und er verweist auf die schon heute bestehende auftragsrechtliche Aufklärungspflicht des Maklers.

Art. 68 Abs. 1 E-VVG besagt, dass die Makler für ihre Vermittlungstätigkeit von den Versicherungsnehmern (VN) entschädigt werden, was logischerweise jegliche Vergütung durch die Versicherungsunternehmen (VU) aus-

schliesst. Doch dann kam dem Gesetzgeber der Mut abhanden, und er verüsste den Maklern diese bittere Pille mit Vorschriften zum Umgang mit den Entschädigungen, die sie von den VU erhalten. Offensichtlich hält der Gesetzgeber solche Vergütungen nach wie vor für zulässig, nachdem sie der Vorwurf der Expertenkommission Schnyder untersagt hatte.

Art. 68 Abs. 2 E-VVG spricht von Provisionen, Superprovisionen und anderen geldwerten Vorteilen, die direkt oder indirekt mit dem vermittelten Vertrag zusammenhängen. Heute ist dafür in der Fachliteratur nach dem berühmten Retrozessionsentscheid des Bundesgerichts der Ausdruck Retros gebräuchlich. Diese Retros müssen den

VN erstattet werden. Auf die Herausgabe kann der VN gemäss Abs. 3 nur so weit verzichten, «wie die Leistungen [sc. die Retros] nach Abs. 2 erfüllungshalber an die Entschädigung [sc. des Maklers] angerechnet werden. Der Verzicht ist schriftlich zu erklären». Das Gesetz sagt also, dass der gesamte Betrag der vom



Retros: Hübsche und umstrittene Entschädigungen.

Makler einkassierten Retros dem Kunden zusteht. Der Makler muss ihm den Betrag der Retros zu 100 Prozent erstatten oder – nach Anrechnung an das von ihm fakturierte Honorar – den noch verbleibenden Restbetrag.

Unglaublicherweise ist die Interpretation von Art. 68 im Erläuternden Bericht falsch und dadurch irreführend. Dort steht nämlich, ein Verzicht des VN auf die Retros sei nur so weit möglich, als sie nach Abs. 2 erfüllungshalber an die Entschädigungspflicht des Versicherungsnehmers – im Klartext an das Maklerhonorar – angerechnet werden.

Dann liest man: «Leistungen, welche die Höhe der Entschädigung betragsmässig übersteigen, bleiben beim Makler.» Das stimmt ganz und gar nicht, denn das ist genau eine «Leistung», auf deren Herausgabe der VN gemäss Art. 68 Abs. 3 nicht verzichten kann. Wie der erläuternde Bericht dazu kommt, dieses Geld dem Makler zuzuschieben, ist rätselhaft, denn Art. 68 ist im Anhang als absolut zwingend definiert. Durch

die Rückerstattungspflicht für solche Retros wird der zugrundeliegende Interessenkonflikt des Maklers jedoch nicht beseitigt, ebensowenig durch die Information hinsichtlich der Retros, die der geänderte Art. 45 VAG verlangt.

Solange Retros in sein Portemonnaie fließen, ist der Makler nie völlig unabhängig beim Abwägen der Vor- und Nachteile eines Versicherungsvertrags für seinen Kunden. Diese Beurteilung muss aber ausschliesslich im Interesse des Kunden erfolgen und ohne dass der Makler auf Retros schiebt, die ihm für das konkrete Geschäft oder zum Jahresende als Umsatzprovision usw. von einem VU zufließen.

Monika Roth schreibt in ihrem Buch «Die Spielregeln des Private Banking in der Schweiz», für den Kunden wäre eine direkte Rabattgewährung einfacher und transparenter und würde Interessenkonflikte gar nicht entstehen

Solange Retros zum Makler fließen, ist dieser nie völlig unabhängig.

lassen. Das gilt auch für das Versicherungsgeschäft.

Doch ist man in der Bundesverwaltung, wo der E-VVG hergestellt wurde, immer noch überzeugt, es genüge, den Kunden über Retros einigermaßen zu informieren. So sagt der Erläuternde Bericht, es werde keine betragsmässig genaue Abrechnung verlangt, weil das bei Superprovisionen und anderen geldwerten Vorteilen in der Regel auch nicht umsetzbar sei. Er fügt

dann allerdings bei, es gehe darum, die erhaltenen Leistungen den damit direkt oder indirekt zusammenhängenden, vermittelten Ver-

trägen «in einem rechnerischen Verfahren gerecht zuzuteilen». Das könnte sich als derart aufwendig erweisen, dass ein Makler von der Abrechnung schliesslich die Nase voll bekommt und auf Retros verzichtet. Damit würde er sich der Avantgarde jener Makler anschliessen, die bereits heute auf Honorarbasis arbeiten.

Naive Aufsicht

Die Bundesinstitution Finma, unter deren Fittiche auch das ehemalige BPV geriet, publizierte am 15. Januar 2009 im Rundschreiben 2009/1 «Eckwerte zur Vermögensverwaltung als Mindeststandards». Die Vermögensverwalter sind wie die Makler ans Auftragsrecht verpflichtet, ausschliesslich die Kundeninteressen wahrzunehmen. In der FAQ-Liste zum Rundschreiben sagt die Finma, der Vermögensverwalter könne seiner Informationspflicht gegenüber dem Kunden bereits dadurch nachkommen, das er ihm spontan die Bandbreiten oder die Berechnungsparameter für die Retros angebe und das übrige nur auf Anfrage.

Die Finma ist zwar nicht blind für die Interessenkonflikte, die sich ein Vermögensverwalter, der wie der Makler im ausschliesslichen Interesse seines Auftraggebers tätig sein müsste, durch Entgegennahme von Retros aufhält. Sie glaubt aber, das Problem sei zu lösen durch eine Pflicht des Vermögensverwalters, seine Kunden auf die möglichen Interessenkonflikte aufmerksam zu machen. Dass dieser Selbstanschwärzungspflicht nachgelebt wird, bleibt wohl ein frommer Wunsch. ■

