

Abstract

Diese Arbeit bezieht sich auf die seit der Finanzkrise 2008 angelaufene Regulierungswelle und beschäftigt sich mit den Auswirkungen einer allfälligen Provisionsregulierung und deren Auswirkungen auf die Lebensversicherungsbranche.

Dieses Thema ist in der Literatur noch kaum vertreten, was auch darauf zurückzuführen ist, dass die Regulierungen erst kürzlich verabschiedet wurden oder der erste Entwurf noch aussteht. Jedoch können einzelne Teile des Themas zusammengetragen werden, gibt es doch aus England bereits Erfahrungen mit einem Provisionsverbot. Daneben ist wissenschaftlich belegt, dass Provisionen das stärkste Umsatzsteuerinstrument sind (Lorson, 2013). Dieses würde mit einem Verbot kurzerhand vernichtet. Folgend müssten die Kunden die Beratungen direkt bezahlen, wozu es aus England und Deutschland Studien zur Zahlungsbereitschaft gibt. Die Kunden würden eine transparente kostenpflichtige Beratung begrüßen, wobei die Zahlungsbereitschaft unter den aktuellen Marktpreisen liegt (Bender, 2013).

In dieser Arbeit wurde eine qualitative Forschungsmethode gewählt. Mit Leitfaden gestützten Experteninterviews wurde der potenzielle Markteingriff untersucht. Die Experten aus der Lebensversicherungsbranche wurden zur Zahlungsbereitschaft der Kunden für den Schweizer Markt befragt. Des Weiteren wurde eine Einschätzung über die Wahrscheinlichkeit der bevorstehenden Regulierungen unter dem neuen Finanzdienstleistungsgesetz zusammengetragen. Unter Annahme der möglichen Szenarien, dem Ausschluss der Versicherungsbranche von FIDLEG, einer Offenlegung der Provisionszahlungen sowie eines Provisionsverbots als extremster Markteingriff, wurde mit den Experten aus der Lebensversicherungsbranche die Auswirkungen diskutiert.

Anschliessend wurden die Szenarien nach dem Leinwand-Modell von Osterwalder & Pigneur (2011) auf das Geschäftsmodell der Lebensversicherer hin untersucht. Mit den daraus resultierenden Optionen für die Versicherer und Vermittler wurde eine Strategie für einen Versicherer, genauer gesagt ein Vertriebskonzept, ein Entlohnungssystem sowie eine Wirtschaftlichkeitsrechnung erarbeitet.

Das Verhältnis der Zahlungsbereitschaft und den Beratungspreisen in der Schweiz ist gemäss den Experten vergleichbar mit Ländern, die ein Provisionsverbot bereits kennen. Ein Teil der Kunden ist nicht bereit, die heutigen Beratungssätze zu bezahlen. Allerdings hat dies vorerst keinen Einfluss, da gemäss den Experten ein Verbot mit der jetzigen Regulierung unwahrscheinlich, früher oder später jedoch zu erwarten ist. Alle Experten rechnen mit einer Offenlegungspflicht für unabhängige Vermittler. Dies wiederum hätte auf die Versicherer keinen Einfluss. Allerdings würden von unabhängigen Vermittlern Nettotarife gefordert. Die Anforderungen an die Vermittler werden aufgrund der Regulierung (Qualifikation) sowie aufgrund der Zahlungsbereitschaft für hochwertige Beratungen steigen, was zu einer Bereinigung des Brokermarktes führen wird. Zahlungsunwillige Kunden würden wieder vermehrt von den versicherungseigenen Kanälen betreut.

Im Gegensatz dazu hätte ein Provisionsverbot tiefgreifendere Auswirkungen. Bei einem Provisionsverbot müsste der Vertrieb neu organisiert werden. Die Experten rechnen mit einer mehrjährigen Umstellungszeit und entsprechend hohen Kosten zur Kompensation des vorübergehenden Einkommensausfalls der Vertriebsmitarbeitenden. Dazu wurde ein neues Vertriebskonzept entworfen. Es zeigt sich, dass eine Umstellung von Provisionen auf Honorar ertragsmässig interessant sein kann, was die Erfahrungen aus England bestätigen. Insgesamt hat die wahrscheinlichste Regulierung, die Offenlegungspflicht der Provisionen, keine einschneidende Auswirkungen auf die Lebensversicherungsbranche.