
Deutscher Verein für Versicherungswissenschaft

Wandel der Geschäftsprozesse auf dem
Versicherungsvermittlungsmarkt:
Eine ökonomische Analyse der Veränderungen aufgrund
der Anforderungen der EU-Vermittlerrichtlinie

G. K. Höckmayr
Berlin, 17. März 2011

Rechtliche Rahmenbedingungen in der Versicherungsvermittlung

- **Regulierung des Versicherungsvermittlungsmarktes zum 22.05.2007**
- **Berufszulassungspflicht**
 - Guter Leumund
 - geordnete Vermögensverhältnisse
 - Berufshaftpflichtversicherung
 - **Qualifikation** – Mindestanforderung vorgegeben; Spielraum vorhanden
- **Berufsausübungspflichten**
 - Informationspflicht
 - Mitteilungspflicht
 - Beratungspflicht
 - Dokumentationspflicht
- **Wandel der Geschäftsprozesse in der Versicherungsvermittlung**
 - Qualifikation des Versicherungsvermittlers
 - Zusammensetzung der Versicherungsvermittlungsleistung

Rahmenbedingungen vorgegeben,
kein Spielraum vorhanden

Spielraum bei allen **Berufsausübungspflichten**
vorhanden, da der Gesetzgeber lediglich
Mindeststandards vorschreibt

Zielsetzung und Methodik

- Unter welchen Bedingungen hat der VV einen Anreiz, eine höhere **Qualifikation** und eine höhere **Beratungsleistung** als gesetzlich vorgeschrieben anzubieten?
- BEENKEN, MATTHIAS (2010): Der Markt der Versicherungsvermittlung unter veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen unter besonderer Berücksichtigung von Sourcingstrategien des Versicherungsvermittlerbetriebs, Karlsruhe.
- KARTEN, WALTER (2002): Ökonomische Aspekte einer EU-Richtlinie zur Versicherungsvermittlung, in: ZVersWiss, 91/2002, 43–60.
- RICHTER, ANDREAS UND JÖRG SCHILLER (2009): Entlohnung und Regulierung unabhängiger Versicherungsvermittler, in: Schäfer, Klaus, Burghof, Hans-Peter, Johanning, Lutz, Wagner, Hannes F., Rodt, Sabine (Hrsg.), Risikomanagement und kapitalmarktorientierte Finanzierung: Festschrift zum 65. Geburtstag von Bernd Rudolph, 319-336, Frankfurt am Main.
- SCHILLER, JÖRG (2011): Ökonomische Aspekte der Entlohnung und Regulierung unabhängiger Versicherungsvermittler, in: ZVersWiss 100/2011, S. 113-130.
- WOLINSKY, ASHER (1993): Competition in a market for informed experts` services, in: The RAND Journal of Economics, Vol. 24, No. 3, pp. 380-398.

Einordnung der Versicherungsvermittlungsleistung

- Qualifikation: Mindestqualifikation vs. Hohe Qualifikation
- Beratungsleistung: vermittlungsakzessorisch vs. vermittlungsadditiv
 - Die **vermittlungsakzessorische Beratung** verlangt eine niedrige Qualifikation und einfache Infrastruktur.
 - Die **vermittlungsadditive Beratung** verlangt eine hohe Qualifikation und umfangreiche Infrastruktur.

Annahmen

- Zwei Arten von **VN**
 - mit einem kleinen Versicherungsbedarf (L) $\rightarrow (1 - w)$
 - mit einem umfangreichen Versicherungsbedarf (H) $\rightarrow (w)$
- Zwei Arten von **VV**
 - Unternehmensgebunden (V) vs. Unternehmensfremd (M)
 - Diagnose, verbindliches Angebot für die notwendige Beratungsleistung, Beratung inkl. Vermittlung
- **Such- und Diagnosekosten** k
 - unabhängig von der Erbringung der Beratungsleistung
- **Kosten der Beratungsleistung als Honorar bzw. als Provision in der Prämie**
 - P_L bzw. Π_L mit π_L – bei L
 - P_H bzw. Π_H mit π_H – bei H
- Endlich viele **Versicherer** (VR)
- VV legen gleichzeitig ihre **Marktstrategie** fest:
 - Dienstleistungsstrategie: $(L, 0)$ vs. (L, H)
 - Preisstrategie: $(P_L, 0)$ vs. (P_L, P_H)
 - Empfehlungsstrategie: x (Betrugswahrscheinlichkeit)
- Zusätzliche **Produktionskosten** infolge der Regulierung

Veränderung der Wettbewerbsbedingungen (honorarbasierte Vergütung)

Proposition 1: Da die Bedingung

$$k + (1 - w)P_L^V + wP_H^V = k + (1 - w)P_L^M + wP_H^M$$

immer erfüllt ist, existieren sowohl die gebundenen als auch die ungebundenen Versicherungsvermittler am Versicherungsvermittlungsmarkt. Infolge der Regulierung entsteht keine Veränderung der Wettbewerbsbedingungen.

Veränderung der Wettbewerbsbedingungen (provisionsbasierte Vergütung)

Proposition 2: Verdrängungswettbewerb infolge der Vergütung:

- Bei $k + (1 - w)\Pi_L^V + w\Pi_H^V > k + (1 - w)\Pi_L^M + w\Pi_H^M$ existieren ausschließlich ungebundene Versicherungsvermittler am Versicherungsvermittlungsmarkt. Die gebundenen Versicherungsvermittler werden aufgrund der vergleichsweise höheren Prämien infolge der Regulierung vom Versicherungsvermittlungsmarkt verdrängt.
- Bei $k + (1 - w)\Pi_L^V + w\Pi_H^V \leq k + (1 - w)\Pi_L^M + w\Pi_H^M$ existieren am Versicherungsvermittlungsmarkt ausschließlich gebundenen Versicherungsvermittler. Die ungebundenen Versicherungsvermittler werden infolge der Vergütungspolitik der Versicherungsunternehmen vom Versicherungsvermittlungsmarkt verdrängt.

Veränderung der Wettbewerbsbedingungen (gemischtes Vergütungssystem)

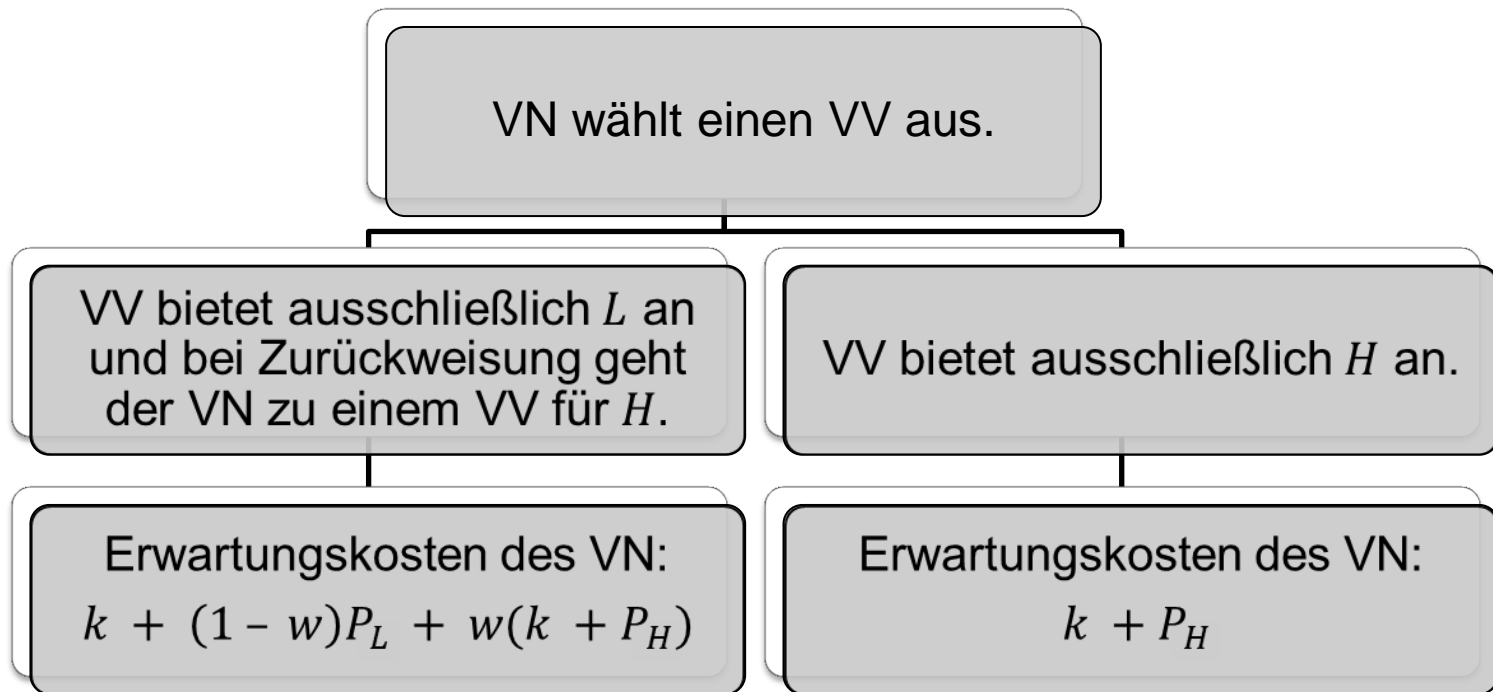
Proposition 3: Verdrängungswettbewerb infolge der Regulierung:

- Bei einem gemischten Vergütungssystem ist die Bedingung

$$k + (1 - w)\Pi_L^V + w\Pi_H^V < k + (1 - w)P_L^M + wP_H^M$$

immer erfüllt. Am Versicherungsvermittlungsmarkt existieren ausschließlich gebundene Versicherungsvermittler. Die ungebundenen Versicherungsvermittler werden aufgrund der höheren Honorare infolge der Regulierung vom Versicherungsvermittlungsmarkt verdrängt.

Verhaltensstrategien des Versicherungsnehmers



Marktgleichgewicht bei einem honorarbasierten Vergütungssystem

Proposition 4: Das Marktgleichgewicht sieht wie folgt aus:

- Bei $k < (1 - w)(H - L)/w$ bieten manche VV $\{(P_L, 0); 0\}$ an. Andere Versicherungsvermittler wählen die Strategie $\{(P_H, P_H); 1\}$. VN suchen zuerst einen VV für vermittlungsakzessorische Beratungsleistungen auf, und falls sie zurückgewiesen werden, gehen sie zu einem VV für vermittlungsadditive Beratung. (**Spezialisierungsgleichgewicht**)
- Bei $k > (1 - w)(H - L)/w$ bieten alle VV $\{(P_H, P_H); 1\}$ an. VN wird vom ersten VV beraten. (**Generalisierungsgleichgewicht**)

Gesamtwirtschaftliche Betrachtung: Spezialisierung vs. Generalisierung

	Spezialisierung	Generalisierung
Such- und Diagnosekosten	$(1 + w)k$	k
Dienstleistungsstrategie	L und H	L
Preisstrategie	P_L und P_H	P_H
Empfehlungsstrategie	Überberatung	Unterberatung

Quelle: Eigene Darstellung.

- Die Spezialisierung der VV in einer Beratungsleistung ist eine erfolgreiche Strategie *ceteris paribus* bei:
 - niedrigem Anteil der VN mit einem komplexen Versicherungsbedarf w
 - niedrigen Such- und Diagnosekosten k
 - hoher Kostendifferenz in der Leistungserstellung ($H - L$)

Determinanten der Marktentwicklung

Entwicklung		Effekt der EUVRL	Verhaltensstrategie
w	hoch	Unterstützt die Polarisierung	Generalisierung
k	niedrig	Suchkosten gesunken Diagnosekosten gestiegen, werden jedoch als Beratungskosten in Rechnung gestellt	Spezialisierung
$(H - L)$	hoch	gestiegen	Spezialisierung
			Spezialisierung

Quelle: Eigene Darstellung.

Die Regulierung unterstützt eine Spezialisierung der VV!

Implikationen

	Vergütung		
	Honorar	Provision	Gemischt
Spezialisierung auf Beratungsleistung	$\{(P_L; 0); 0\}$ $\{(P_H; P_H); 1\}$	$\{(\Pi_L; 0); 0\}$ $\{(\Pi_H; \Pi_H); 1\}$	$\{(\Pi_L; 0); 0\}$ $\{(\Pi_H; \Pi_H); 1\}$
Versicherungsvermittler	V und M (V –/M+)	V (V+ /M –)	V (V+ /M –)
Versicherungsnehmer	Hohe Preise (–)	Niedrige Preise (+)	Niedrige bzw. mittlere Preise (+ / –)
Steuerungsinstrumente der Versicherer	Keine (–)	Vergütung (+)	Vergütung (+)
Wettbewerb	„Vielfältiger“ Wettbewerb (+)	Verdrängungswettbewerb (–)	Verdrängungswettbewerb (–)

Quelle: Eigene Darstellung.



Verteilung der Beratungsleistungen unter den Versicherungsvermittlern

- Wird die Annahme über die Verteilung der Beratungsleistung modifiziert
 - **V bieten vermittlungsakzessorische Beratung an**
 - **M bieten vermittlungsadditive Beratung an**

führt die Regulierung dazu, dass keine Anreize für eine vermittlungsadditive Beratung und folglich für höhere Qualifikation und umfangreiche Geschäftsprozesse bestehen.