

Execution only – Kampfansage an den Vertrieb oder nüchterne Selbstrettung der Versicherer?

Michael Fiedler

Ist der GDV-Vorstoß in Richtung ‚execution only‘ eine Kampfansage an Vermittler oder eine fast schon betriebswirtschaftliche Notwendigkeit für die Versicherer? Michael Fiedler geht dieser Frage in seinem Kommentar nach.



Quelle: Jörg Singer

Heftige Reaktionen aus der Vermittlerschaft ließen damals nicht lange auf sich warten: „Dass der GDV dabei die wichtige Beratungsleistung der Vermittler zur Disposition stellt, ist ein inakzeptabler Dammbruch“, [empörte sich seinerzeit BVK-Präsident Michael Heinz](#). Ein digitales Standardprodukt könne „die individuelle Kundenlage nur sehr grob und schemenhaft erfassen“, so Heinz damals weiter.

Diese Debatte kehrt nun zurück. Neu sind allerdings Banken und Neobroker, die der GDV nun ins Feld führt. Sie hätten

Wettbewerbsvorteile, weil sie ihre Produkte ohne Beratung anbieten könnten, so das Argument der Versicherer heute.

GDV-Präsident Dr. Norbert Rollinger betonte auf der [GDV-Jahresmedienkonferenz](#), dass es sich bei ‚execution only‘ um ein zusätzliches Angebot handle, das niemanden ersetzen, sondern dem veränderten Kundenverhalten Rechnung tragen solle.

Und klar; auch die Perspektive der Versicherer muss mitgedacht werden: Der Markt hat sich verändert. Kunden informieren sich heute selbst, vergleichen digital, erwarten Geschwindigkeit und Verfügbarkeit. Gleichzeitig erodiert das stationäre Exklusivvertriebsmodell seit Jahren – leise, aber kontinuierlich. Agenturen finden keine Nachfolger, Fixkosten steigen, regulatorische Anforderungen binden Ressourcen. In dieser Gemengelage ist es nur folgerichtig, dass Versicherer nach Vertriebswegen suchen, die weniger personalintensiv sind und rechtlich belastbar skalieren.

Doch genau hier beginnt das Unbehagen – nicht erst bei den Vermittlern, sondern bei der grundsätzlichen Logik der Debatte. Denn wenn Altersvorsorge plötzlich als „Standardprodukt“ gilt, das ohne Beratung vertrieben werden kann, stellt sich zwangsläufig die nächste Frage: Wo endet diese Standardisierung?

Heute ist es die Altersvorsorge. Morgen die Arbeitskraftabsicherung? Übermorgen die Wohngebäudeversicherung? Alles Produkte mit existenzieller Tragweite, langfristigen Verpflichtungen und erheblichen Fehlanreizen, wenn sie ohne Einordnung abgeschlossen werden. Wer einmal akzeptiert, dass komplexe Lebensrisiken als beratungsfreie Standardware gelten, öffnet eine Tür, die sich später kaum wieder schließen lässt.

Das ist der eigentliche Kern der Vermittlerkritik – und nicht, wie oft unterstellt, eine reflexhafte Besitzstandswahrung. Es geht um die Frage, ob Beratung ein optionales Add-on wird oder ein konstitutiver Bestandteil von Verantwortung im Versicherungsmarkt bleibt. Die Sorge lautet: Was heute

als freiwillige Ergänzung verkauft wird, könnte morgen zum neuen Normalfall werden.

Hinzu kommt ein strukturelles Ungleichgewicht: Während Vermittler weiterhin strengen Beratungs-, Dokumentations- und Haftungspflichten unterliegen, würde execution only den Versicherern erlauben, sich bei identischen Produkten dieser Verantwortung zu entziehen – zumindest formal. Das mag juristisch sauber begründbar sein, politisch und marktlogisch ist es hochsensibel.

Dass [die Reaktion des BVK auf den jüngsten GDV-Vorstoß](#) scharf ausfällt, überrascht daher nicht. Sie war erwartbar. Und genau das wirft eine weitere, unbequeme Frage auf: Warum wird diese Debatte immer wieder öffentlich geführt, statt sie vorab mit den zentralen Akteuren des Vertriebs offen zu diskutieren?

Denn eines ist ebenso offensichtlich: execution only ist keine Kriegserklärung an den Vertrieb. Aber es ist auch kein rein technischer Justierungsschritt. Es ist eine Positionsbestimmung darüber, wie viel Verantwortung Beratung künftig tragen soll – und wer sie im Zweifel übernimmt.

Vielleicht liegt das eigentliche Problem also weniger im Konzept selbst als im Mangel an Dialog. Versicherer, Vermittler, Politik – sie reden über dieselben Kunden, aber zu selten miteinander. Das Ergebnis sind altbekannte Frontstellungen, die niemandem helfen.

Die Debatte von 2021 zeigt: Diese Fragen sind nicht neu. Neu ist nur, wie dringend sie beantwortet werden müssen.

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4948218/Execution-only---Kampfansage-an-den-Vertrieb-oder-nuechterne-Selbstrettung-der-Versicherer/>