

Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern

Studie für den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke, Fachhochschule Dortmund

– Kurzversion –

Stand: 16.10.2013

Inhaltsverzeichnis

1. Studienauftrag und Ziele	2
2. Ausgangslage	2
3. Methodik der Studie.....	2
4. Wesentliche Ergebnisse.....	3
4.1 Struktur des Versicherungsvertriebs.....	3
4.2 Vergütungen der Versicherungsvermittler	4
4.3 Kritik an der klassischen Vergütung	5
4.4 Auswirkungen auf den Vermittlerbestand	6
4.4.1 Annahmen	6
4.4.2 Ergebnisse der Modellierung - Basisszenario	7
4.4.3 Ergebnisse der Modellierung - Szenario 2.....	7
4.4.4 Ergebnisse der Modellierung - Szenario 3.....	8
4.4.5 Zusammenfassung.....	9
4.5 Auswirkungen auf die Versorgungssituation.....	9
4.5.1 Annahmen	9
4.5.2 Ergebnisse der Modellierung.....	11
4.5.3 Zusammenfassung.....	12
5. Zusammenfassung und Bewertung.....	12

1. Studienauftrag und Ziele

Mit der vom Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) in Auftrag gegebene Studie „Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“ sollen systematisch die Auswirkungen einer Abkehr von der traditionellen, erfolgsabhängigen, umsatzorientierten und vom Versicherer geschuldeten Vergütung auf das Geschäftsmodell Versicherungsvertreter (Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter) sowie eine Umstellung auf Beratung und Vermittlung gegen Honorar untersucht werden.

Ziele der Studie sind:

- Auswirkungen der Vergütungsveränderungen auf den Vermittlerbestand theoretisch deskriptiv sowie quantitativ in Szenarien darzustellen,
- Auswirkungen der Vergütungsveränderungen auf die Versorgung der Verbraucher mit Versicherungs- und Vorsorgeprodukten theoretisch deskriptiv sowie quantitativ in Szenarien darzustellen.

2. Ausgangslage

Die Europäische Kommission legte im Juli 2012 einen Entwurf für eine neue Versicherungsvermittler-Richtlinie (IMD2) vor, die anders als die gültige Richtlinie in erster Linie eine Verbraucherschutzrichtlinie sein soll. Das Ziel, den Europäischen Binnenmarkt für selbstständige Versicherungsvermittler durch Dienstleistungs- und Niederlassungsfreiheit für Versicherungsmakler und -vertreter zu realisieren, tritt dabei in den Hintergrund. Das Verbraucherschutzinteresse wird mit der Finanzkrise begründet.

Ein Kernpunkt der IMD2 betrifft die Offenlegung und Vermeidung von Interessenkonflikten, die aus Sicht der Kommission bereits dann bestehen, wenn der Vermittler nicht vom Kunden, sondern vom Produktgeber vergütet wird. Dieser Interessenkonflikt soll durch eine Offenlegung der Vergütungsart und Vergütungshöhe verdeutlicht und im Fall der Makler durch ein Provisionsverbot im Bereich der „PRIP-Produkte“ (Lebensversicherungen mit Anlageelementen) von vornherein vermieden werden.

Auch in Deutschland wird die Provision kritisch diskutiert und für ein Marktversagen verantwortlich gemacht, das einen zweistelligen Milliarden Schaden durch Falschberatung jährlich verursachen soll. Das aktuell verabschiedete Honoraranlagenberatungsgesetz will deshalb in der Anlageberatung einen Berufsstatus etablieren, dessen Unabhängigkeit ausschließlich über die Vergütungsform definiert wird. Offenkundig glaubt die Politik derzeit, dass die Beratungsqualität vor allem durch die Vergütungsform gesteuert wird.

3. Methodik der Studie

Zunächst wird deskriptiv und anhand empirischer Daten die gegenwärtige Struktur des Versicherungsvertriebs dargestellt, um die Bedeutung der selbstständigen Vermittlungsunternehmen im Markt einordnen zu können. Zu diesem Zweck wurde eine Umfrage unter den Versicherungsunter-

nehmen zur Anzahl der Vermittler nach handels- und nach gewerberechtlichen Abgrenzungskriterien durchgeführt.

Es werden das bisher etablierte Vergütungssystem, die betriebswirtschaftlichen Strukturen der Vermittlerunternehmen, die regulatorischen Maßnahmen bzw. die überwiegend erst noch vorliegenden Vorschläge für solche Maßnahmen vorgestellt und untersucht, ob die gewählten Regulierungsansätze zur Erreichung der jeweils formulierten Zielsetzungen geeignet erscheinen.

Anschließend werden Modelle typischer Vermittlungsbetriebe aufgestellt, um die Auswirkung der Veränderung bestimmter Vergütungskomponenten quantifizieren zu können. Dazu werden drei Szenarien gebildet, die die verschiedenen diskutierten Änderungen am Vergütungssystem abbilden.

Die Auswirkungen auf die Ertragslage der Vermittlerunternehmen werden anhand verschiedener Annahmen simuliert und auf Basis empirischer Daten der Anteil derjenigen Vermittler ermittelt, die mutmaßlich wegen Unterschreitens eines angemessenen Gewinns aus ihrer Vermittlungstätigkeit aus dem Markt ausscheiden.

Im Weiteren wird der Vorsorgemarkt modelliert, um den Ausstattungsgrad der Haushalte in Abhängigkeit von der Verfügbarkeit an Versicherungsvermittlern zu deren aktiver Ansprache und Vermittlung von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten zu simulieren. Auch hier werden Szenarien gebildet, die zeigen, wie sich die Ausstattung mit Berufsunfähigkeits- und mit Rentenversicherungsprodukten für die beiden sozialpolitisch bedeutsamen Ziele der Einkommenssicherung und der Altersvorsorge in Abhängigkeit der personellen Ressourcen am Vermittlermarkt entwickelt.

4. Wesentliche Ergebnisse

4.1 Struktur des Versicherungsvertriebs

Um die Folgen der Regulierung zu verstehen, musste zunächst die Struktur des Vermittlungsmarktes näher beleuchtet werden. Dazu gibt es keine ausreichenden Informationen vom Versicherungsvermittlerregister, das insbesondere nicht zwischen haupt- und nebenberuflichen Vermittlern oder zwischen Ober- und Untervermittlern innerhalb strukturierter Vertriebsformen unterscheidet.

Auf Basis einer Umfrage unter deutschen Versicherungsunternehmen, die von 38 Konzernen mit 88 Prozent Marktanteil beantwortet wurde und damit repräsentativ ist, konnten folgende Vermittlerzahlen geschätzt werden:

Vermittlertypen	Geschätzte Anzahl	Anteil an hauptberuflichen Vermittlern
Ausschließlichkeitsvertreter (hauptberuflich)	58.900	61,4%
Mehrfachvertreter	12.000	12,6%
Versicherungsmakler	25.000	26,0%
Summe der hauptberuflichen Vermittler	96.000	100,0%
<i>Nebenberufliche Vermittler</i>	<i>270.700</i>	
<i>Summe aller Vermittler</i>	<i>366.600</i>	

Tabelle 1: Anzahl der Versicherungsvermittler (eigene Erhebung)

Von den rund 248.000 im Versicherungsvermittlerregister eingetragenen Vermittlern sind damit weniger als 100.000 hauptberufliche Agentur- und Maklerbetriebe. Diese Gruppe steht im Fokus der Studie, weil sie ihr Haupt- oder einziges Einkommen aus der Versicherungsvermittlung bezieht und mit weitem Abstand vor sonstigen Vertriebswegen wie insbesondere nebenberuflichem, Annex- und Direktvertrieb für die Erschließung von Versicherungskunden und deren beratungsintensive Vorsorge verantwortlich sind.

Der Ausschließlichkeitsvertrieb ist auch gemessen an den Marktanteilen mit gut 40 Prozent derzeit noch der bedeutendste Vertriebsweg, allerdings holen Makler/Mehrfachvertreter (rund ein Drittel Anteil) auf. Speziell in der Lebensversicherung vermitteln Banken/Sparkassen rund ein Drittel des Neugeschäfts, sonst haben sie nur eine geringe Bedeutung. Der Direktvertrieb hat anders als in anderen europäischen Ländern einen geringen Anteil von deutlich unter 10 Prozent des Neugeschäfts.

Der hauptberufliche Versicherungsvertrieb zeichnet sich typischerweise durch folgende Merkmale aus:

- Rund 40 Prozent der Inhaber gehören Altersgruppen an, bei denen das Thema Nachfolge relevant wird.
- Es handelt sich typischerweise um Klein- und Kleinstunternehmen. Sie weisen einen geringen Personalbestand auf – ein Drittel der Betriebe verfügt über keinerlei Mitarbeiter.
- Die Betriebe erzielen geringe Umsätze und Gewinne, rund die Hälfte liegt unter 100.000 Euro Umsatz und unter 50.000 Euro Gewinn im Jahr.
- Demzufolge besteht bei den meisten Vermittlerbetrieben wenig Spielraum für Investitionen.

4.2 Vergütungen der Versicherungsvermittler

Die Provision (Courtage) ist auf Basis des Handelsrechts die übliche Vergütung für Versicherungsvertreter und -makler. Sie zeichnet sich durch Erfolgsabhängigkeit, Schicksalsteilungsgrundsatz, Begrenzung auf übliche Sätze und Umsatzabhängigkeit sowie historisch entwickelt eine Schuldnerschaft des Versicherungsunternehmens unabhängig von der vertraglichen Beziehung aus. Durch die inzwischen gesetzlich verankerte Stornohaftung besteht ein weiteres Regulativ gegenüber den in den Personenversicherungen typischen, diskontierten und dadurch als besonders hoch empfundenen Abschlussprovisionen.

Die durchschnittlichen Abschlussvergütungen betragen:

- Ausschließlichkeit: 26,2 Promille
- Makler: 39,3 Promille
- Mehrfachvertreter: 34,6 Promille

Die durchschnittlichen Bestandsvergütungen betragen:

- Ausschließlichkeit: 0,6 Prozent
- Makler: 1,3 Prozent
- Mehrfachvertreter: 1,0 Prozent

4.3 Kritik an der klassischen Vergütung

Die Kritik am Provisionssystem basiert meist auf der Anreiz-Beitrags-Theorie. Dabei wird der Tradeoff unterschätzt, den die Angereizten zwischen kurzfristiger Gewinnmaximierung durch Ausnutzen von Informationsvorteilen und Missselling einerseits und der langfristigen Gewinnerzielung durch zufriedene und weiterempfehlungsbereite Kunden machen. Dadurch wird eine negative Anreizwirkung der Provision teilweise ausgeglichen.

Auslöser der Kritik am Provisionssystem sind vor allem verschiedene Skandale, in denen Vergütungs- und Anreizsysteme zu Lasten der betroffenen Versichertengemeinschaften ausgenutzt wurden. Diese Skandale wurden zum einen durch monopolistische Marktstrukturen begünstigt, beispielsweise in der Industrieversicherung, und sind deshalb gerade durch den Wettbewerb und damit durch eine hohe Vermittler- wie Versichereranzahl wirksam zu verhindern. Zum anderen war meist eine mangelhafte Aufsicht der betroffenen Versicherungsunternehmen wie auch der Versicherungsvermittler festzustellen, durch die Auswüchse nicht rechtzeitig erkannt und nicht konsequent bekämpft worden sind. Hier ist das bisherige Aufsichtssystem zu überdenken, das sich im Wesentlichen auf die Berufszulassung und ein anlassbezogenes Eingreifen bei Nichtvorliegen der Voraussetzungen für eine Tätigkeitserlaubnis beschränkt.

Die aktuelle Vergütungsdiskussion fördert sogar neue Auswüchse und missbräuchliche Gestaltungen von Vergütungen und Anreizen, indem die behauptete höhere Transparenz eines dem Kunden berechneten Honorars zur Gewinnmaximierung eingesetzt wird.

Der Begriff Honorarberatung ist undifferenziert und vermischt die als Unterfall der Rechtsberatung zu verstehende Honorarberatung, wie sie der Berufsstand des Versicherungsberaters klassischerweise ausübt, und die Honorarvermittlung, bei der die Vergütungsschuldnerschaft der Courtage zum Kunden verlagert wird. Honorare lassen sich nach verschiedenen Kriterien wie Zeitaufwand, Fall oder Umsatz bemessen, was allerdings auf Basis der Anreiz-Beitrags-Theorie jeweils eigene Anreizwirkungen entfaltet, die zu neuen Interessenkonflikten zu Lasten der Kunden und deren Bedürfnissen führen können. Das Honorar ist damit der Provision nicht systematisch überlegen. Die Vergütungsschuldnerschaft führt sogar dazu, dass der Honorarvermittler es mit grundsätzlich verhandlungsschwächeren Kunden zu tun bekommt als der Provisions-/Courtagevermittler, der sich mit Versicherungsunternehmen auf seine Vergütung einigen muss.

Im internationalen Vergleich zeigt sich, dass die Rahmenbedingungen für den Versicherungsvertrieb höchst unterschiedlich sind. In Ländern mit besonders weitgehenden Regelungen zur Transparenz der Vergütungs- und Anreizsysteme und zur Interessenkonfliktvermeidung bestanden oft besondere, monopolistische Marktstrukturen und dadurch Nachteile für die Verbraucher als Ausgangssituation, die das Interesse an einem Eingriff in die Marktstruktur erklärt und rechtfertigt. Dies ist aber mit der derzeitigen Situation in Deutschland nicht vergleichbar.

4.4 Auswirkungen auf den Vermittlerbestand

4.4.1 Annahmen

Durchgeführt wurde eine Modellrechnung mit den drei Szenarien:

- Basisszenario: Moderate Eingriffe in die jetzige Vertriebsstruktur durch Kostenoffenlegung auf Nachfrage („soft disclosure“) und ein weiterhin geringes Interesse der Verbraucher hieran,
- Szenario 2: Größere Eingriffe in die jetzige Vertriebsstruktur durch Zwang zur Kostenoffenlegung („hard disclosure“), steigendes Interesse der Kunden hieran und Rechtfertigungsdruck für die Vermittler, Förderung der Honorarvermittlung, aber weiterhin geringes Interesse der Kunden an Honoraren,
- Szenario 3: Weitgehende Eingriffe in die jetzige Vertriebsstruktur wie Courtageverbot in der Lebensversicherung mit Anlageelementen, Zwang zur Verteilung der Abschlussprovision auf die Laufzeit und Förderung der Honorarvermittlung, allerdings auch steigende Akzeptanz derselben bei den Kunden und dadurch teilweise Kompensation von Einnahmeausfällen durch Honorare.

Unterstellt wurde ein Ausgangsbestand von 59.000 Ausschließlichkeits- und 30.000 Makler- und Mehrfachvertreter-Betrieben, die jeweils neben Angestellten auch Untervermittler enthalten können. Die Ausschließlichkeits- sowie die Makler-/Mehrfachvertreterbetriebe wurden jeweils auf Basis empirischer Daten aus Vermittlerbefragungen nach ihrer Tätigkeitsdauer in drei Gruppen aufgeteilt, bis 3 Jahre, ab 3 bis 10 Jahre und über 10 Jahre Tätigkeit. Diesen Gruppen jeweils durchschnittliche Umsätze und Gewinne ebenfalls aus empirischen Daten zugeordnet. Weiter wurden Annahmen über Betriebskostenquoten – unterteilt in variable und fixe Kosten –, über Umsatzanteile aus Abschluss und Bestand, den Neugeschäftsmix nach provisionsrelevanten Sparten und die Provisionssätze getroffen. Jeder Gruppe wurde ein Schwellenwert des Gewinns zugewiesen, bei dessen nachhaltiger Unterschreitung eine Geschäftsaufgabe wahrscheinlich ist.

Die Szenarien wurden in zwei Phasen dargestellt. In Phase 1 (im ersten Jahr) wird die unmittelbare Auswirkung einer Veränderung der Rahmenbedingungen für die Versicherungsvermittler aufgezeigt. Allerdings ist zu erwarten, dass sich die Vermittler nach einem „Schock“ aus einer Veränderung auf diese einstellen. Außerdem ist nicht zu erwarten, dass Vermittler ihren Betrieb kurzfristig nach einer Veränderung unmittelbar aufgeben, sondern dass sie eine gewisse Zeit einen Gewinnrückgang hinnehmen und durch Nutzung von Ersparnissen, Darlehen oder auch einer vorübergehenden Absenkung des Lebensstandards überbrücken. Deshalb wurde weiter berechnet, wie die Vermittler auf die Veränderung nach drei Jahren (Phase 2) reagieren, wenn kurzfristige Reaktionen nicht mehr ausreichen, einen Gewinnrückgang zu überbrücken. Es ist anzunehmen, dass erst in der Phase 2 Vermittlerbetriebe ihren Betrieb aufgeben und in andere Berufstätigkeiten oder in die Arbeitslosigkeit wechseln, wenn sie nachhaltig nicht mehr den erwarteten Mindestgewinn erzielen.

Für die Schätzung des Anteils der Betriebsaufgaben infolge Gewinnrückgängen werden Normalverteilungen unterstellt. Weitere Annahmen betreffen den Rückgang des Neugeschäfts sowie die Anpassung der Vergütungen im Szenario 3. Unterstellt wird, dass wegfallende Provisionen nur zu einem Teil durch Honorare kompensierbar sind, und dies Maklern wesentlich leichter fällt als Ausschließlichkeitsvertretern.

4.4.2 Ergebnisse der Modellierung - Basisszenario

Phase	Ausschließlichkeit			Makler/Mehrfachvertreter		
	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)
1 Umsatz	-2,80%	-4,00%	-5,10%	-2,80%	-3,99%	-6,10%
2 Umsatz	-8,81%	-13,06%	-16,97%	-12,01%	-15,90%	-22,91%
2 Gewinn	0,90%	-14,65%	-26,23%	-2,28%	-12,24%	-32,12%

Tabelle 2: Basisszenario Umsatz- und Gewinnveränderungen

Ergebnisse	Ausschließlichkeit			Makler/Mehrfachvertreter		
	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)
Austritte	10.110	5.647	929	5.948	2.903	1.040
in %	24%	47%	19%	28%	41%	52%
Verbleibend	31.890	6.353	4.071	15.052	4.097	960
in %	76%	53%	81%	72%	59%	48%

Tabelle 3: Basisszenario Marktaustritte

Unter den gegebenen Annahmen wird sich der Vermittlerbestand von 89.000 Agentur- und Maklerbetriebe um 30 Prozent auf rund 62.400 reduzieren. Besonders betroffen sind zum einen Existenzgründer im Maklerbereich, die in noch höherem Maß als Ausschließlichkeitsvertreter von Abschlussprovisionen in der Lebens- und Krankenversicherung abhängig sind. Zum anderen scheiden besonders viele Vermittler mit mittlerer Tätigkeitsdauer (mehr als 3 bis 10 Jahre) aus, weil sie sich offensichtlich in einer schwierigen Situation befinden: Sie sind noch zu klein und zu schwach bei laufenden Einnahmen aus der Sachversicherung aufgestellt, aber können aufgrund ihrer Tätigkeitsdauer ein angemessenes Einkommen erwarten. Zudem sind diese Vermittler wohl in der Regel noch in einem Alter, in dem es Alternativen am Arbeitsmarkt gibt. Angesichts der sehr guten Beschäftigungslage dürfte es für viele Vermittler attraktiv sein, die Selbstständigkeit aufzugeben.

4.4.3 Ergebnisse der Modellierung - Szenario 2

Phase	Ausschließlichkeit			Makler/Mehrfachvertreter		
	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)
1 Umsatz	-3,60%	-5,50%	-7,20%	-3,60%	-5,49%	-8,73%
2 Umsatz	-11,51%	-18,14%	-24,10%	-14,81%	-21,18%	-31,98%
2 Gewinn	-3,41%	-22,71%	-37,25%	-8,26%	-21,26%	-46,81%

Tabelle 4: Szenario 2 Umsatz- und Gewinnveränderungen

Ergebnisse	Ausschließlichkeit			Makler/Mehrfachvertreter		
	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)
Austritte	11.649	7.249	2.347	6.932	3.685	1.702
in %	28%	60%	47%	33%	53%	85%
Verbleibend	30.351	4.751	2.653	14.068	3.315	298
in %	72%	40%	53%	67%	47%	15%

Tabelle 5: Basisszenario Marktaustritte

Unter den gegebenen Annahmen wird sich der Vermittlerbestand von 89.000 Agentur- und Maklerbetriebe um 38 Prozent auf rund 55.400 reduzieren. Besonders betroffen sind auch in diesem Szenario

rio zum einen Existenzgründer im Maklerbereich, die in noch höherem Maß als Ausschließlichkeitsvertreter von Abschlussprovisionen in der Lebens- und Krankenversicherung abhängig sind. Von ihnen scheiden annahmegemäß 85 Prozent aus. Zum anderen scheiden wie im Basisszenario besonders viele – hier mehr als die Hälfte – Vermittler mit mittlerer Tätigkeitsdauer (mehr als 3 bis 10 Jahre) aus. Doch selbst von den besonders lang tätigen Vermittlern wird danach mehr als ein Drittel lukrativere Betätigungen außerhalb des selbstständigen Versicherungsvertriebs oder – je nach Alter – eine frühzeitige altersbedingte Betriebsaufgabe suchen, was im Vertreterbereich mit vermehrten Ausgleichszahlungen nach § 89b HGB einhergehen wird.

4.4.4 Ergebnisse der Modellierung - Szenario 3

Phase	Ausschließlichkeit			Makler/Mehrfachvertreter		
	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)
1 Umsatz	-4,80%	-6,50%	-8,10%	-4,80%	-6,49%	-9,60%
2 Umsatz	-15,56%	-22,89%	-32,24%	-15,29%	-19,06%	-35,32%
2 Gewinn	-9,89%	-30,25%	-49,83%	-9,29%	-17,64%	-52,22%

Tabelle 6: Szenario 3 Umsatz- und Gewinnveränderungen

Ergebnisse	Ausschließlichkeit			Makler/Mehrfachvertreter		
	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)	Final (> 10 Jahre)	Etabliert (> 3 Jahre)	Start Up (bis 3 Jahre)
Austritte	14.313	8.765	4.270	7.116	3.360	1.860
in %	34%	73%	85%	34%	48%	93%
Verbleibend	27.687	3.235	730	13.884	3.640	140
in %	66%	27%	15%	66%	52%	7%

Tabelle 7: Basisszenario Marktaustritte

Unter den gegebenen Annahmen wird sich der Vermittlerbestand von 89.000 Agentur- und Maklerbetrieben um 45 Prozent auf rund 49.300 reduzieren. Besonders betroffen sind in diesem Szenario alle Existenzgründer, von denen durchschnittlich 88 Prozent den Markt verlassen. Das erscheint realistisch, denn ihnen fehlt sowohl die Finanzierung über Abschlussprovisionen/-courtage als auch als Berufsstarter die Möglichkeit, an solvente und honoraraffine Kunden heranzukommen. Auch fast zwei Drittel der mittleren Klasse der Vermittler nach Tätigkeitsdauer wird danach aufgeben, hier wesentlich stärker die Ausschließlichkeitsvertreter. Ursache ist, dass hier eine deutlich geringere Kompensation mit Honoraren zu erwarten ist, dass der Ausschließlichkeit eine glaubwürdige Darstellung einer honorarfähigen Leistung schwerer fällt als Maklern. Doch selbst rund ein Drittel der langjährig tätigen Vermittler verlässt in diesem Szenario den Markt, weil weder eine Kompensation der Gewinneinbrüche durch Kosteneinsparungen noch durch Honorareinnahmen realistisch erscheint. Die Makler sind in der Summe kaum stärker als im Szenario 2 betroffen, weil sie leichter Courtageausfälle mit Honoraren kompensieren können, allerdings gilt das wie aufgezeigt vor allem für langjährig tätige Makler.

4.4.5 Zusammenfassung

Der Vermittlerbestand schrumpft in allen drei Szenarien:

Szenario	Ausschließlichkeit		Makler/Mehrfach-vertreter		Gesamt	
Ausgangssituation	59.000	100%	30.000	100%	89.000	100%
Basisszenario	42.314	72%	20.109	67%	62.423	70%
Szenario 2	37.755	64%	17.681	59%	55.436	62%
Szenario 3	31.653	54%	17.665	59%	49.317	55%

Table 8: Zusammenfassung Marktaustritt nach Szenarien

Besonders betroffen sind in allen Szenarien die Existenzgründer bzw. dienstjungen Vermittler, die weder zur Kompensation Kosten einsparen noch durch eine verbesserte Geschäftsstruktur mit hohen laufenden Provisionen/Courtage ihre Situation verbessern können. Damit wird die Vermittlerregulierung voraussichtlich zu Lasten der Nachfolge gehen. Besonderes Augenmerk gilt auch der mittleren Gruppe nach Tätigkeitsdauer, die zwar bereits etabliert ist, aber noch keine auskömmliche Bestandsstruktur erreicht, mit der Umverteilungen der Abschlussvergütung eine existenzielle Wirkung erreichen können. Diese Vermittler sind meist die Leistungsträger der Branche, weil sie noch Wachstum realisieren und jüngere Kunden neu gewinnen. Sie sind aber auch selbst noch jung genug, berufliche Alternativen außerhalb des selbstständigen Versicherungsvertriebs zu finden. Die Ausgleichsansprüche bzw. die möglichen Kaufpreise für Maklerbetriebe sind noch zu gering, als dass diese eine ernsthafte Wechselbarriere darstellen. Hier sind deshalb besonders viele Betriebsaufgaben zu befürchten.

Das heute schon hohe Durchschnittsalter des Vermittlerbestands wird weiter steigen. Die Gesamtsituation ist auch für Versicherer bzw. für Makler schwierig. Versicherer können frei werdende Agenturbetriebe immer schwerer neu besetzen. Makler finden ebenfalls keinen Nachwuchs, ihre Betriebe müssen sie entweder entschädigungslos abwickeln oder zu fallenden Kaufpreisen an Großaufkäufer weitergeben. In jedem Fall wird dies die Kundenbetreuungssituation verschärfen und damit auch Auswirkungen auf die Versorgung der Haushalte mit Versicherungen haben.

4.5 Auswirkungen auf die Versorgungssituation

4.5.1 Annahmen

Infolge der Marktaustritte von Vermittlern wird auch der Versorgungsgrad der Haushalte mit Versicherungen allmählich sinken. Um die Auswirkungen eines reduzierten Vermittlerbestands auf den Versorgungsgrad der Haushalte zu untersuchen, werden zwei Versicherungsprodukte ausgewählt, die im besonderen Fokus der Existenzsicherung von Personen steht, in denen aber sich gerade die Gesetzliche Sozialversicherung im vergangenen Jahrzehnt teilweise zurückgezogen und bewusst, teils mit besonderen Förderungen, der freiwilligen privaten Vorsorge das Feld überlassen hat:

- Private Rentenversicherung, die zudem besonders gegenüber der früher von den Deutschen favorisierten Kapitallebensversicherung gefördert wird,
- Private Berufs-/Erwerbsunfähigkeitsversicherung. Insbesondere Versicherungsmakler forcieren bereits seit längerem das Angebot dieser Versicherungsart.

Historisch hat sich der Produktbesitz wie folgt entwickelt:

Produkt	2003	2005	2007	2009	2011
Rentenversicherung	17,3%	20,5%	24,5%	25,6%	24,5%
BU-/EU-Versicherung	22,2%	23,0%	23,8%	24,1%	24,5%

Tabelle 9: Produktbesitz der Haushalte im Zeitablauf

Wenn man den Produktbesitz linear fortschreibt, sind bei unveränderter Vermittlertätigkeit folgende Produktbesitzquoten zu erwarten:

Produkt	2011	2013	2015	2017
Rentenversicherung	24,5%	26,8%	28,8%	30,0%
BU-/EU-Versicherung	24,5%	25,1%	25,7%	26,2%

Tabelle 10: Hochrechnung Produktbesitz der Haushalte im Zeitablauf

Die Leistung der Versicherungsvermittler besteht nicht nur in der Steigerung des Bestands, sondern vor allem auch in der Erhaltung des Bestands. So sind regelmäßige Fluktuationen durch Versterben der versicherten Person, Risikofortfall (Aufgabe der Berufstätigkeit), Kündigung der Versicherung wegen Arbeitslosigkeit, geänderter finanzieller Prioritäten, veränderten persönlichen Umständen (Scheidung beispielsweise) und aus sonstigen Gründen zu erwarten.

Da keine genauen statistischen Angaben verfügbar sind, wird pauschal angenommen, dass in den hier abgebildeten 2-Jahres-Rhythmen jeweils 10 Prozent des Bestands verloren gehen und durch die Vermittler ausgeglichen werden müssen. Damit ist den Vermittlern folgende Brutto-Abschlussleistung zu unterstellen:

Produkt	2005	2007	2009	2011
Rentenversicherung	20,5%	24,5%	25,6%	24,5%
Veränderung zum Vorjahr	18,5%	19,5%	4,5%	-4,3%
Stornoquote	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Brutto-Abschlussleistung	28,5%	29,5%	14,5%	5,7%
BU-/EU-Versicherung	23,0%	23,8%	24,1%	24,5%
Veränderung zum Vorjahr	3,6%	3,5%	1,3%	1,7%
Stornoquote	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Brutto-Abschlussleistung	13,6%	13,5%	11,3%	11,7%

Tabelle 11: Abschlussleistung der Vermittler im Zeitablauf

Produkt	2011	2013	2015	2017
Rentenversicherung	24,5%	26,8%	28,8%	30,0%
Veränderung zum Vorjahr	9,6%	7,3%	4,3%	9,6%
Stornoquote	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Brutto-Abschlussleistung	19,6%	17,3%	14,3%	19,6%
BU-/EU-Versicherung	24,5%	25,1%	25,7%	26,2%
Veränderung zum Vorjahr	2,5%	2,2%	1,9%	2,5%
Stornoquote	10,0%	10,0%	10,0%	10,0%
Brutto-Abschlussleistung	12,5%	12,2%	11,9%	12,5%

Tabelle 12: Hochrechnung Abschlussleistung der Vermittler im Zeitablauf

4.5.2 Ergebnisse der Modellierung

Die Modellierung des Versorgungsbestands knüpft an den drei Szenarien des Vermittlerbestands an und unterstellt, dass die entsprechenden Rückgänge des Vermittlerbestands proportional zu einem Rückgang der Abschlussleistung führen. Es wird bei den beiden Versicherungsarten Private Rentenversicherung sowie BU-/EU-Versicherung pauschal unterstellt, dass diese Versicherungen nur von den im Fokus dieser Studie stehenden hauptberuflichen Vertreter- und Maklerbetrieben vermittelt werden, da andere Vertriebswege bei diesen beratungsintensiven Produkten keine nennenswerte Rolle spielen. Die Szenarien werden auf den Vierjahreszeitraum begrenzt, in dem annahmegemäß der Vermittlerbestand durch die bereits vorhandene Verunsicherung (Basisszenario) sowie durch weitergehende Einschnitte in die Vergütungsgestaltung (Szenarien 2 und 3) sinken wird. Längerfristig wären sicher Anpassungen denkbar, zum Beispiel Kompensationen über andere Vertriebswege oder Eingriffe des Gesetzgebers zur Förderung der Vorsorge.

Der Versorgungsstand der Haushalte wird in allen drei unterstellten Szenarien leiden. Während die lineare Hochrechnung des bisherigen Trends in der Versorgung der Haushalte wünschenswerte Zugewinne bei Privaten Renten- und BU-/EU-Versicherungen ergibt, gerät die Versorgung mit Privaten Rentenversicherungen schon im Basisszenario in eine Stagnation, in den beiden weitergehenden Szenarien sinkt sie spätestens in der längeren Sicht signifikant.

Bei der Versorgung mit BU-/EU-Versicherungen ist in den letzten Jahren zwar ein stetiges, aber weniger rasantes Wachstum zu verzeichnen als in der Privaten Rentenversicherung. Dadurch ist bereits im Basisszenario mit einem Rückgang des Versorgungsgrades zu rechnen, erst recht in den weitergehenden Szenarien.

Versicherungsart	Szenario	2013	2015	2017
Private Rente	Ausgangssituation	26,8%	28,8%	30,0%
	Basisszenario	26,8%	27,4%	27,4%
	Szenario 2	26,8%	27,1%	26,7%
	Szenario 3	26,8%	26,7%	26,2%
BU/EU	Ausgangssituation	25,1%	25,7%	26,2%
	Basisszenario	25,1%	24,8%	24,3%
	Szenario 2	25,1%	24,5%	23,9%
	Szenario 3	25,1%	24,3%	23,5%

Tabelle 13: Szenarien Versorgung der Haushalte

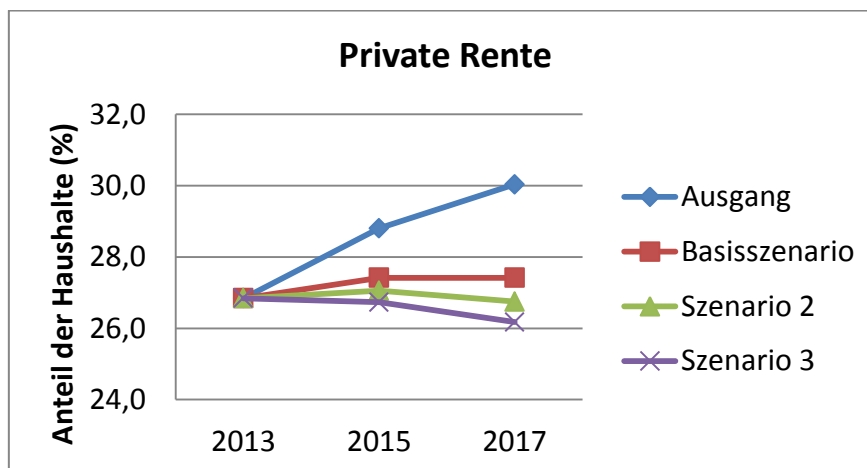


Abbildung 1: Hochrechnung Versorgung der Haushalte mit Privaten Rentenversicherungen

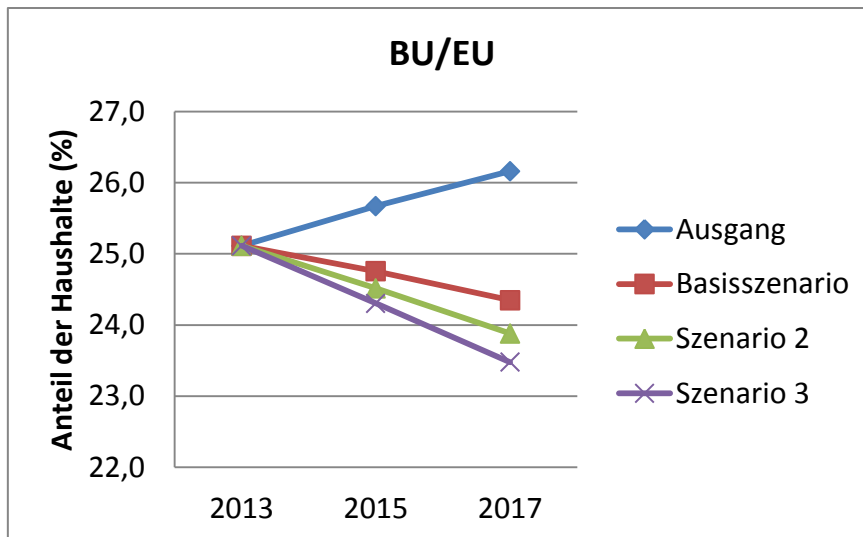


Abbildung 2: Hochrechnung Versorgung der Haushalte mit BU-/EU-Versicherungen

4.5.3 Zusammenfassung

Durch die Reduzierung des Vermittlerbestands wird sich der Versorgungsgrad der deutschen Haushalte reduzieren. Am Beispiel der verbraucher- wie sozialpolitisch besonders erwünschten Versicherungsarten Private Renten- sowie BU-/EU-Versicherung konnte gezeigt werden, dass der Versorgungsbestand selbst in einem Basisszenario allenfalls in Stagnation gerät, in den weitergehenden Szenarien sinken wird.

Das bedeutet, dass der Gesetzgeber Einschnitte mit negativer Wirkung auf den Versicherungsvertrieb beispielsweise durch besondere Fördermaßnahmen kompensieren muss, wenn er seine sozial- wie auch fiskalpolitischen Ziele einer breiten, freiwilligen Vorsorge in der Bevölkerung zwecks Vermeidung von Hilfsbedürftigkeit im Alter oder bei vorzeitigem Verlust des Arbeitseinkommens weiterhin verfolgen will. Das heißt, dass zusätzliche Anreize für den Abschluss solcher Versicherungen bei den dann weniger gewordenen Vermittlerbetrieben nötig werden, damit diese Vermittler geringeren Aufwand bei der Ansprache und Akquise potenzieller Kunden haben, beispielsweise also zusätzliche Zulagen- oder Steuerentlastungsförderung einführen muss. Alternativ oder additiv kann er die Arbeitgeber stärker belasten und zwingen, solche sozial- und fiskalpolitisch erwünschte private Versorgung den Arbeitnehmern anzubieten bzw. diese zwangsweise – ggf. mit Opt out-Möglichkeit – anzubieten, um wenigstens die Teilgruppe der Arbeitnehmer besser vor Altersarmut oder Armut durch Einkommensverlust zu schützen.

5. Zusammenfassung und Bewertung

Der Versicherungsvertrieb steht teils zu Recht, teils zu Unrecht in der öffentlichen Kritik. Insbesondere wird er in Mithaftung für die Finanz- und Bankenkrise genommen, was trotz der Nähe zum Thema Finanzdienstleistungen und trotz ähnlicher Vertriebspraktiken nicht berechtigt erscheint. Versicherungsprodukte sind grundsätzlich auf Langfristigkeit ausgelegt.

Demzufolge erschöpft sich die Aufgabe des Versicherungsvertriebs keineswegs in der Beschaffung von Versicherungsinteressenten durch entsprechende Werbung sowie die vorvertragliche Beratung zu Versicherungsbedarf, Versicherer- und Produktauswahl und Produktgestaltung. Vielmehr wird der Versicherungskunde die Dienstleistung erst dann zu Recht als vollständig ansehen, wenn er auch während der Vertragslaufzeit anlassabhängig erneut beraten, dabei der Versicherungsschutz laufend dem Bedarf angepasst und insbesondere im Schaden- und Leistungsfall bei der Aufnahme und bei der Geltendmachung der vertraglichen Ansprüche unterstützt wird.

Das gegenwärtige Vergütungssystem fokussiert sich insbesondere in der Lebens- und Krankenversicherung, teilweise aber auch in der Schadenversicherung bei Versicherungsvertretern, auf den Aspekt der Kundenbeschaffung und vorvertraglichen Beratung. Hierin werden Fehlanreize mit der Konsequenz über den Bedarf hinaus- oder am Bedarf vorbeigehender Angebote erkannt, die sicher zum Teil berechtigt sind. Zum Teil werden diese Effekte allerdings auch wieder durch den Tradeoff begrenzt, den jeder an langfristiger Betriebserhaltung interessierte Vermittler zwischen der kurzfristigen Gewinnmaximierung und der langfristigen, nur durch Kundenzufriedenheit zu erreichenden Verdienstmöglichkeit vornehmen muss.

Die derzeit in der Politik diskutierten Ansätze fokussieren sich allerdings ebenfalls sehr einseitig auf den Aspekt des Verbraucherschutzes. Um Fehlanreize und darüber hinaus Interessenkonflikte insbesondere durch die Vergütungsschuldnerschaft des Versicherers bei dem durch den Kunden beauftragten Versicherungsmakler zu vermeiden, sollen unter anderem die Trennung von Beratung und Verkauf und ein Wechsel der Vergütungsschuldnerschaft hin zum Kunden (Honorarberatung oder in der Regel viel eher Honorarvermittlung) gefördert oder sogar erzwungen werden.

Allerdings gibt es weitere politische Zielsetzungen. Sozialpolitisch soll insbesondere Armut durch Alter oder durch Einkommensverluste, Vermögensverluste und andere existenzielle Ereignisse vermieden werden. Dies ist ein gesellschaftliches Oberziel, zudem geht es dabei auch um Gerechtigkeit und um gesellschaftliche Teilhabe aller Menschen. Auch die Fiskalpolitik hat an einer Vorsorge ein großes Interesse, werden doch vor allem die Kommunen durch Sozialhilfe und Grundsicherung belastet und der Bund durch Zuschüsse zur Gesetzlichen Sozialversicherung. Angesichts angespannter Haushalte besteht dort regelmäßig die Prämisse, Belastungen in den Bereich privater Vorsorge zu verlagern und die überwiegend steuerfinanzierten Hilfsleistungen zu begrenzen.

Schließlich spielt die Wirtschafts- und Mittelstandspolitik eine wichtige Rolle. Der Wohlstand in Deutschland beruht auf einem vitalen Mittelstand und der Bereitschaft von Unternehmern, Unternehmen zu gründen und Risiken einzugehen. Dies ist auch Voraussetzung für die Schaffung von Arbeitsplätzen und damit von Erwerbseinkommen für abhängig Beschäftigte. Deshalb müssen Rahmenbedingungen herrschen, in denen Anreize zur Existenzgründung und zur Aufrechterhaltung der Unternehmen bestehen. Der selbstständige Versicherungsvertrieb erfüllt diese Funktion und bietet in seiner bisherigen Form Existenzgründern interessante Perspektiven, zumal die Existenzgründung im Vertreterbereich meist mit vergleichsweise geringen Startinvestitionen verbunden ist.

Zusammenfassend sollten Maßnahmen wie Kostenoffenlegungen mit der Nebenwirkung, einen tiefen Einblick in das Geschäftsgeheimnis Preiskalkulation zu gewähren sowie Förderung der Honorarberatung und vor allem Honorarvermittlung nicht allein unter Verbraucherschutzpolitischen Gesichtspunkten betrieben werden. Es ist zu prüfen, welche Nachteile daraus für die sozial-, fiskal- und mittelstandspolitischen Zielsetzungen resultieren.



Abbildung 3: Spannungsfelder für den Versicherungsvertrieb

Diese Studie zeigt, dass selbst schon die Ankündigung solcher Maßnahmen in Verbindung mit einer schwierigen Marktlage, die im Wesentlichen auch durch die Finanz- und Bankenkrise verschuldet ist – Stichwort Niedrigzinsen –, negative Einflüsse auf die Geschäftsmöglichkeiten der selbstständigen Versicherungsvermittler hat. Der Rückgang des Neugeschäfts in der Lebens- und Rentenversicherung sowie die Bestandsrückgänge in der substitutiven Krankenversicherung sind Indizien für eine erschwerte Marktlage. Diese verschärft sich weiter, wenn sich die Verbraucherpolitik mit ihren Zielsetzungen durchsetzt, wie zwei Szenarien mit unterschiedlich weitgehenden Maßnahmen zeigen. Hierdurch wird der Vermittlerbestand gefährdet und in der Folge auch die Versorgung der Haushalte mit privater Vorsorge verschlechtert.

Berücksichtigt werden muss weiter, dass Auslandserfahrungen zwar stets bedenkenswert sind, dass aber verbraucherpolitische Maßnahmen immer auch vor dem Hintergrund der jeweiligen Rahmenbedingungen des Marktes zu bewerten sind. Die in einigen Ländern durchgeführten Maßnahmen wie Courtagverbote und Beschränkungen der Abschlussprovision wurden aufgrund besonderer Ausgangssituationen eingeführt, die mit der deutschen Marktsituation nicht vergleichbar sind. Vor allem ging es regelmäßig um die Begrenzung der Marktmacht überlegener Parteien und deren Missbrauch.

Handlungsbedarf besteht hierzulande allerdings im Bereich der Versicherungs- und der Vermittlungsaufsicht. Skandale in Zusammenhang mit der Ausnutzung von Anreizsystemen wie die Fälle Schmidt-Tobler/Zantop oder MEG AG wären vermeidbar, wenn die Versicherungsaufsicht proaktiver tätig würde und bei auffälligen Missverhältnissen zwischen gewährter Vergütung und geforderter Leistung gegen die betreffenden Versicherer einschreiten würde. Auch Abberufungen verantwortlicher Vorstandsmitglieder dürften eine hinreichende Abschreckungswirkung erzielen. Weiterhin fehlt eine wirksame Vermittlungsaufsicht, die auf Ebene der Vermittlung insgesamt und nicht nur einzelner Vermittler und dort wiederum nur mit Fokus auf die Gewerbeerlaubnisfähigkeit greift. Dadurch werden strukturelle Fehlentwicklungen nicht erkannt und nicht systematisch bekämpft, wie verschiedene kleinere und größere Skandale belegen, die in dieser Studie und der zugrunde liegenden

Literatur beschrieben werden. Die Einzelbeaufsichtigung der Vermittler durch die Industrie- und Handelskammern bewährt sich, das wirtschaftsnahe Verhalten fördert Existenzgründungen. Allerdings fehlt es an einer proaktiven Aufsicht oberhalb der Ebene der einzelnen Kammern, die auf Erkenntnisse der Kammern, aber auch anderer Institutionen wie beispielsweise den Ombudsleuten des Versicherungswesens, der BaFin und vor allem auch auf Erkenntnisse von Insolvenz- und von Strafgerichten zurückgreift und eine proaktive Aufsicht ausübt.

Grundsätzlich ist allerdings darauf hinzuweisen, dass bereits eine Vielfalt an Maßnahmen ergriffen worden sind, die den Zugang zum Vermittlerberuf beschränken und die Berufsausübung regulieren. Die oft behaupteten, aber bisher in ihrer Dimension nicht nach wissenschaftlich anerkannten Methoden empirisch nachgewiesenen Beratungsfehler werden zudem durch die Schadenersatzpflicht nach § 63 VVG sehr wirksam sanktioniert. Dass es bisher dennoch weder eine drastische Zunahme an Beschwerden über noch Gerichtsverfahren gegen Versicherungsvermittler gibt, sind Indizien dafür, dass die Dimension des von einigen Seiten behaupteten Fehlverhaltens des Versicherungsvertriebs übertrieben wird. Zumindest wäre es im Sinne der Erhaltung selbstständiger Existenzen und der Versorgung der Bevölkerung dringend geboten, vor erneuten Eingriffen in den Markt sorgfältig zu prüfen, welche Wirkung die bisher bereits ergriffenen Maßnahmen entwickeln sowie abzuwägen, ob der verbraucherpolitische Nutzen zu dem sozial-, fiskal- und mittelstandspolitischen Missnutzen in einem so überzeugenden Verhältnis steht, dass in der Abwägung die Markteingriffe gerechtfertigt erscheinen.