



BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

**Stellungnahme
des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.**

**zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen zum
Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von
Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen
GZ VII B 4 - WK 8038/18/10002 :004; DOK 2019/0326417**

I. Vorbemerkung

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e. V. (BVK) ist Berufsvertretung und Interessenverband der selbständigen Versicherungs- und Bausparkaufleute in Deutschland. Er ist das berufspolitische Sprachrohr von 40.000 Versicherungs- und Bausparkaufleuten gegenüber der Öffentlichkeit, den Versicherungsunternehmen und der Politik sowohl in Deutschland als auch in der Europäischen Union. Der Verband fördert die Interessen seiner Mitglieder und nimmt ihre beruflichen, wirtschaftlichen, rechtlichen und sozialen Belange wahr. Der BVK bedankt sich für die Gelegenheit der Stellungnahme und gibt gleichzeitig zu bedenken, dass mit dem geplanten Gesetz zusätzliche Belastungen für die Versicherungswirtschaft zu erwarten sind und in Zeiten abflauender Konjunktur der zusätzlich zu erwartende bürokratische Aufwand ein kontraproduktives Signal setzen wird. Im Übrigen nimmt der BVK wie folgt Stellung:

Das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) vom 01.08.2014 enthält zahlreiche Maßnahmen, die dazu beitragen sollen, dass die Versicherungsunternehmen die den Versicherungsnehmern aus den Lebensversicherungsverträgen zugesagten Leistungen auch in einem Niedrigzinsumfeld erfüllen können. Hierdurch sollte das System der Lebensversicherungen langfristig auf eine stabile Grundlage gestellt werden. Um dieses Ziel zu erreichen, waren alle am Lebensversicherungsgeschäft Beteiligten mit dem LVRG aufgefordert, einen Beitrag zu leisten. Der BVK vertritt die Auffassung, dass insbesondere die Versicherungs-

vermittler ihren Anteil an der Erfüllung des Gesetzeszwecks des LVRG geleistet haben und insoweit im Bereich der Lebensversicherungen kein weiterer Handlungsbedarf besteht, was die Begrenzung der Vergütung von Versicherungsvermittlern angeht. Darüber hinaus existiert ein umfassendes und funktionierendes Regime zur Vermeidung von Interessenkonflikten.

II. Keine Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung

1. Eine Provisionsbegrenzung in der Lebensversicherung ist entbehrlich, da die durchschnittliche Vergütung heute bereits weniger als 4 % und die direkten Abschlusskosten weniger als 2,5 % ausmachen.
2. Im Rahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes wurde bereits eine Reihe erfolgreicher Maßnahmen auf den Weg gebracht, um das System Lebensversicherung langfristig auf eine solide Grundlage zu stellen. Hierzu zählen z. B. die Verpflichtung zum Aufbau einer Zinszusatzreserve von Versicherungsunternehmen, die Neuregelung bei Abflüssen der Bewertungsreserven und die Absenkung des Höchstzillmersatzes. Durch diese letzte der genannten Maßnahmen ist es seit 2015 zu einer deutlichen Reduzierung der kalkulatorischen Abschlusskosten gekommen, wie der Evaluierungsbericht zum Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) gezeigt hat.

Der jetzt vorliegende Referentenentwurf zur Deckelung der Provisionshöhe von Lebensversicherungsverträgen schafft keinen substanziellen, finanziellen oder wirtschaftlichen Mehrwert. Wir halten die vorgeschlagenen Regelungen zur Einführung eines Provisionsdeckels für nicht zielführend. Der Entwurf belastet in der gegenwärtigen Ausgestaltung vielmehr die Verbraucherinnen und Verbraucher mit unnötigen direkten und indirekten Bürokratiekosten und schwächt die Altersvorsorge.

Unter Verweis auf die im Referentenentwurf genannten Abschlussprovisionen, die von der BaFin im Jahre 2017 ermittelt wurden, liegt bereits heute die gesamte durchschnittliche Provisionierung unter 4 %. Die direkten Abschlusskosten liegen sogar unter 2,5 %. Damit bringt ein Provisionsdeckel für den Verbraucher keine Vorteile, denn aus den Daten lässt sich nicht ableiten, dass es zu überhöhten Provisionen bei Lebensversicherungsverträgen kommt. Hinzu kommt: Ein Provisionsdeckel nimmt keine Rücksicht auf individuelle Kostenstrukturen und würde den Wettbewerb unter den Vertriebsstrukturen verzerren. Die Mehrkosten dieser Maßnahme müssen am Ende die Verbrau-

cher zahlen.

3. Es besteht weiterhin kein Regelungsbedarf, da:

- a. Die Umsetzung der EU-Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) bereits heute über § 48 a VAG Fehlanreize verbietet.

Gemäß § 48 a VAG darf die Vertriebsvergütung von Versicherungsunternehmen und deren Angestellten nicht mit ihrer Pflicht, im bestmöglichen Interesse des Kunden zu handeln, kollidieren. Wir begrüßen, dass Versicherungsunternehmen keine Vorkehrungen durch Vertriebsvergütung, Verkaufsziele oder in anderer Weise treffen dürfen, durch die Anreize für Versicherungsvermittlung geschaffen werden könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu empfehlen. Kundenfeindliche Vertriebssteuerung durch Versicherungsunternehmen hat somit zu entfallen. Sie führt nicht zu einer bedarfsgerechten und an den Wünschen und Bedürfnissen des Kunden ausgerichteten Beratung.

- b. Das LVRG hat bereits jetzt bilanziell anrechenbare Provisionen auf 2,5 % begrenzt.

Der Höchstzillmersatz wurde bereits von 40 Promille auf 25 Promille deutlich abgesenkt. Darüber hinausgehende Provisionen können seither nicht mehr aus den in den ersten Vertragsjahren einkalkulierten Abschlusskosten finanziert werden, sondern müssen über längere Zeiträume vorfinanziert und aus anderen Ertragsquellen beglichen werden.

4. Eine Provisionsbegrenzung führt zur Benachteiligung für Neuvermittler.

Durch die Aufteilung in eine Abschlussprovision (2,5 %) und eine anschließende qualitätsabhängige Provision, schafft der Gesetzesentwurf eine Markteintrittsbarriere für neue Vermittler. Diese haben in den ersten Jahren keine Bestandskunden, so dass sie sich für die qualitätsabhängigen Ertragsmöglichkeiten (z. B. geringe Stornoquoten etc.) nicht qualifizieren könnten.

Es käme auch zu einer erheblichen Benachteiligung von Mehrfachvermittlern und Maklern, die sich nicht bei weiteren qualitätsabhängigen Messzahlen (z. B. der Bestandspflege) Provisionsanteile verdienen könnten. Das stellt aus unserer Sicht einen

Eingriff in das Recht auf freie Berufswahl dar und führt zu Wettbewerbsverzerrungen.

5. Der bereits eingetretene Vermittlerschwund wird gesteigert und damit wird insgesamt der sozialpolitische Auftrag erschwert.

Es wird deutlich, dass viele Vermittler die Belastungen aus den zahlreichen Regulierungen der letzten Jahre nicht mehr tragen können und lieber ihren Beruf aufgeben, als unter der Last der zunehmenden gesetzlichen Vorgaben weiterzumachen.

Bei dieser Entwicklung sind die Kunden die Leidtragenden, denn die Versorgung mit erfahrener und qualifizierter Beratung und Vermittlung durch Versicherungsvermittler wird in den kommenden Jahren in der Breite abnehmen. Damit kann der sozialpolitische Auftrag der Vermittler für die Absicherung breiter Bevölkerungskreise immer schwerer erfüllt werden. Daher sollte auch die Politik die Warnzeichen dieser Entwicklung ernst nehmen und die Vermittlerbranche nicht noch mehr mit Diskussionen über einen möglichen Provisionsdeckel verunsichern.

6. Verfassungs- und ordnungspolitischer Eingriff

Die Deckelung der Provisionen im Bereich der Lebensversicherung stellt einen Eingriff in die durch Artikel 12 Abs. 1 Grundgesetz (GG) geschützte Berufsfreiheit der Versicherungsvermittler dar. Denn das Grundrecht der Berufsfreiheit umschließt auch die Freiheit, das Entgelt für berufliche Leistungen selbst festzulegen oder mit Interessenten auszuhandeln (vgl. hierzu aus der neueren verfassungsrechtlichen Rechtsprechung):

- BVerfG, Beschluss vom 15.12.1999, BVerfGE 101, 331 (347), (Berufsbetreuer);
- BVerfG, Beschluss vom 30.3.2004, BVerfGE 110, 226 (251), (Strafverteidigerhonorar/Geldwäsche);
- BVerfG, Beschluss vom 12.12.2006, BVerfGE 117, 163 (181), (Erfolgshonorar);
- BVerfG, Beschluss vom 13.2.2007, BVerfGE 118 1 (19), (Gebührenbegrenzung bei Streitigkeiten mit besonders hohen Gegenstandswerten) und
- BVerfG, Beschluss vom 8.6.2010, BVerfGE 126, 112 (139), (Eingliederung privater Leistungserbringer in den öffentlichen Rechnungsdienst).

Es kommt maßgeblich darauf an, ob die Regelung auch und gerade angesichts der mit ihr vom Gesetzgeber verfolgten Zielsetzung als verhältnismäßig (geeignet, erforderlich, angemessen) angesehen werden kann.

a. Geeignetheit¹

Ein gesetzlicher Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ist weder geeignet, den Abfluss von Vermögen zu begrenzen, das mittel- und langfristig für die Erfüllung der Garantien der Versicherten benötigt wird, noch ist ein gesetzlicher Provisionsdeckel geeignet, zur Vermeidung vermeintlicher Interessenkonflikte beizutragen.

aa. Mit fast 90 Mio. bestehenden Verträgen leisten private Lebens- und Rentenversicherungen einen fundamentalen Beitrag zur Alterssicherung der deutschen Bevölkerung. Die immer wieder im Zusammenhang mit einer „Deutschlandrente“ oder einem vereinfachten Riester-Produkt geäußerte Forderung, private Altersvorsorge mit gesetzlichen Obligationen zu erzwingen, weil es angeblich nicht gelänge, diese privatwirtschaftlich zu den Bürgern zu tragen, ist allein damit widerlegt. Im Gegenteil: Mit Blick auf die auf uns zukommenden, zusätzlichen demografischen Lasten sollte die Politik sich gefordert sehen, die private Altersvorsorge noch stärker als bisher zu fördern.

bb. Dass es dieses große Volumen an privater Altersvorsorge gibt, liegt in erster Linie an den über 200.000 Versicherungsvermittlern, die ihre Kunden zur privaten Altersvorsorge beraten, also gemeinsam mit dem Verbraucher den Bedarf ermitteln, bei der Produktauswahl helfen und während der Vertragslaufzeit Service leisten. Die Verbraucher müssen vom notwendigen Konsumverzicht zu Gunsten privater Altersvorsorge überzeugt werden. Ohne diese privatwirtschaftlich organisierte Beratungstätigkeit gäbe es keine flächendeckende private Altersvorsorge. Es beweist aber auch, dass die Privatwirtschaft in diesem Segment sehr gut funktioniert. Dies gilt genauso für die betriebliche Altersvorsorge, die die Vermittler vor allem in die klein- und mittelständischen Unternehmen hineintragen. Politische und regulatorische Maßnahmen, die sich negativ auf das verfügbare Beratungsangebot auswirken,

¹ vgl. dazu auch Lach, 20 Argumente für die Notwendigkeit auskömmlicher Provisionen, Zeitschrift für Versicherungswesen 17/2018, S. 504 ff.

haben aufgrund dieses Zusammenhangs eine weitreichende sozialpolitische Komponente. Der gesellschaftspolitisch wichtige Aspekt der Berater und Vermittler für die Gewährleistung einer in der Breite der Bevölkerung auskömmlichen Altersvorsorge wird allzu oft ausgeblendet.

- cc. Anders als zum Beispiel in den Niederlanden, wo die Gesamrente der Bürger durch gesetzliche Rente und obligatorische Betriebsrente über 70 % des letzten Nettoeinkommens erreicht, müssen die Menschen in Deutschland zusätzlich privat vorsorgen, wenn sie sich ihren Lebensstandard im Alter erhalten wollen.

Die Politik müsste also ein sehr großes Interesse daran haben, den Berufsstand derjenigen, die für die Verbreitung der privaten (und betrieblichen) Altersvorsorge verantwortlich und zuständig sind, zu fördern. Ein Provisionsdeckel und die zahlreichen in der Vergangenheit schon erfolgten regulatorischen Eingriffe bewirken das Gegenteil.

- dd. Beratung soll auf hohem fachlichen Niveau erfolgen. Verschiedene regulatorische Maßnahmen seit 2007 haben hierzu positiv beigetragen. Qualifizierte Beratung hat aber ihren Preis. Vermittler werden und können deshalb Beratung nur dann anbieten, wenn diese kostendeckend vergütet wird. Als Vergütungsform hat sich dabei in Deutschland über Jahrzehnte die Provision durchgesetzt. Die Beratung durch angestellte Vermittler wurde weitgehend abgebaut, da sie sich als ineffizient und zu teuer erwiesen hat. Das Internet kann die persönliche Beratung nicht ersetzen, da Altersvorsorge immer individuell, komplex und anspruchsvoll ist. Die Honorarberatung hat sich in Deutschland nicht behaupten können, weil die Verbraucher nicht bereit sind, die erforderlichen Honorare zu bezahlen.

- ee. Andere Vergütungsformen für Vermittlung und Beratung bergen für den Verbraucher Risiken. Im Internet bezahlt der Verbraucher im Zweifel mit den von ihm zur Verfügung gestellten Informationen und den damit verbundenen Risiken. Bei der Honorarberatung besteht das Risiko, dass überzogene Zeitaufwendungen und überhöhte Honorarsätze in Rechnung gestellt werden. Auch gibt es hier keine Ansprüche auf Rückzahlung des Honorars bei vorzeitiger Kündigung eines Vertrages, und zusätzlich zum Honorar bei Abschluss fakturiert der Honorarberater auch bei allen Serviceleistungen während der Vertragslaufzeit. Die immer wieder im Kontext einer Provisionsdeckelung zu

findende Behauptung, allein die Provisionsberatung begründe Interessenskonflikte, ist demnach einseitig, stark verkürzt und falsch.

- ff. Im Provisionssystem gibt es durchaus etablierte, wirkungsvolle Mechanismen, die provisionsinduziertes „miss-selling“ und Interessenkonflikte vermeiden. So muss der Vermittler beispielsweise die Provision anteilig zurückzahlen, wenn der Vertrag frühzeitig (in der Regel während der ersten 5 Jahre nach Abschluss) gekündigt wird. Darüber hinaus nutzen längst nahezu alle Lebensversicherer Qualitätskriterien, wie z. B. die Stornoquote, Weiterbildungsmaßnahmen, Agenturvertragsdauer etc., für eine kundenorientierte Verhaltenssteuerung im Vertrieb.
- gg. Ein Provisionsdeckel vermeidet „miss-selling“ nicht, sondern könnte dieses sogar noch fördern. Denn die Beratungsqualität der Vermittler wird zurückgehen, wenn deren Einnahmen beschnitten werden und infolge dessen Investitionen in die Aus- und Weiterbildung unterbleiben oder der Umfang und die Intensität der Beratung zurückgenommen werden. Ein Provisionsdeckel widerspricht demnach allen bisherigen Maßnahmen zum Verbraucherschutz und zur Verbesserung der Qualität in der Beratung.
- hh. Den Löwenanteil an den Gesamtkosten im Produkt nehmen die Verwaltungskosten des Versicherers ein. Die Auswirkung eines Provisionsdeckels auf die Rendite von Altersvorsorgeverträgen wird oft überschätzt. Zum einen ändert sich die Situation bei den bestehenden rund 90 Millionen Verträgen überhaupt nicht, da ein Provisionsdeckel ausschließlich im Neugeschäft Anwendung findet. Und selbst wenn bei Letzterem die Abschlussprovisionen um 1,5 Prozentpunkte reduziert werden, wenn es im Gegenzug keine Erhöhung von laufenden Vergütungen gibt und wenn die Versicherer die reduzierten Abschlussprovisionen komplett in Form von reduzierten Abschlusskosten an die Kunden weitergeben, führt der hierdurch gestiegene Sparbeitrag nur zu einer sehr geringen Erhöhung der Rendite. Deren Umfang hängt viel mehr von der Laufzeit des Altersvorsorgeproduktes und der Rendite der Kapitalanlagen ab und liegt bei typischen Altersvorsorgeprodukten lediglich zwischen 0,1 % und 0,2 %. Die Kapitalanlagen sind der maßgebliche Renditehebel. Und bei Verträgen mit staatlicher Förderung, wie z. B. der Riester-Rente, ist die renditeerhöhte Wirkung, die aus der staatlichen Förderung resultiert oftmals um ein Vielfaches höher. Es wäre deshalb in diesem Punkt

viel mehr erreicht, wenn nicht mehr nur ein Drittel aller Riester-Sparer, sondern alle die volle Zulage erhielten. Eine Vereinfachung der Förderbedingungen und des Zulagenverfahrens hätte eine deutlich größere Wirkung. Darüber hinaus muss sich private Altersvorsorge auch für die Verbraucher in höherem Maße lohnen. Wir würden es begrüßen, wenn noch mehr, als bereits im BRSG als ersten Schritt eingeführt, auf eine Anrechnung bei der Grundsicherung verzichtet werden würde.

- ii. Die Vermittlerzahlen in Deutschland sind mit Blick auf die Erosion der Erträge sowie durch den Druck aus Digitalisierung, FinTechs, Demografie, Regulierung und Komplexität seit Jahren stark rückläufig. So hat allein im ersten Quartal 2018 die Anzahl der Versicherungsvermittler um rund 7.000 abgenommen. Weitere Einnahmeneinbußen durch einen Provisionsdeckel würden hier wie ein „Brandbeschleuniger“ wirken und zu einer weiteren Verknappung des Angebotes an Altersvorsorgeberatung führen. Die Politik sollte sich im Klaren darüber sein, dass ohne Beratung die private Altersvorsorge signifikant zurückgehen wird. Gleiche Auswirkungen hätten wir auch bei weiteren wichtigen Themen, z. B. wie dem Ausbau der privaten Pflegevorsorge.

Selbst wenn man von einer relativ starken Senkung der Abschlussprovisionen ausgeht und dabei annimmt, dass eine Senkung der Abschlusskosten in exakt gleicher Höhe erfolgt, und dass es in diesem Zusammenhang zu keiner Erhöhung der Bestandsprovision kommt, würde das nur eine relativ geringe Erhöhung der Renditen von Altersvorsorgeprodukten bewirken.

Eine stärkere Nutzung von Kapitalmarktchancen bietet hingegen langfristig ein deutlich höheres Renditepotenzial. Dies kann aber im derzeitigen Zinsumfeld nur erreicht werden, wenn man sich auf diejenigen Garantien beschränkt, die der jeweilige Verbraucher auch tatsächlich benötigt.

Zu viele bzw. zu hohe Garantien sind nicht notwendig, genauso wie zu wenige bzw. zu geringe Garantien, denn Sicherheit ist nicht dasselbe wie Garantie. Dieser Zusammenhang ist allerdings komplex und kann den meisten Verbrauchern nur von einem kompetenten Berater erläutert werden. Ziel einer guten Beratung muss dabei sein, dass die Chancen und Risiken des Produkts zur Risikoneigung und Risikotragfähigkeit des Kunden passen. Der positive (oder auch negative) Effekt auf die Rendite eines Altersvorsorgeprodukts, der daraus resultiert, dass bei diesen Fragen richtige (oder auch fal-

sche) Entscheidungen getroffen werden, ist deutlich höher als der Effekt, der mit Kostenreduzierung erzielbar ist (vgl. Gutachten „Regulierung von Provisionen – Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung“ von Jochen Ruß, Jörg Schiller und Andreas Seyboth, Juli 2018, S. 6, 7).

Aus den oben genannten Argumenten zur Notwendigkeit einer guten Beratung ergibt sich in diesem Zusammenhang, dass ein gesetzlicher Provisionsdeckel negative Auswirkungen auf die Beratung haben wird. Diese aber ist notwendig, um die richtigen Garantien für den Verbraucher sicherzustellen. Deshalb erscheint schon zweifelhaft, ob der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung überhaupt geeignet ist, die Erfüllung der Garantien der Versicherten sicherzustellen, insbesondere dann, wenn es sich mangels qualifizierter Beratung um zu viele oder zu hohe Garantien handelt. Ein Ende der Niedrigzinsphase würde ebenfalls positive Auswirkungen haben.

b. Erforderlichkeit²

Der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ist auch nicht erforderlich, da andere mildere Mittel gleicher Eignung zur Verfügung stehen.

aa. Die Anzahl der Beschwerden über Vermittler bei der BaFin und bei den Ombudsstellen ist auf sehr niedrigem Niveau und seit Jahren rückläufig. Systematische Missstände, die ein politisches Handeln von der Tragweite eines Provisionsdeckels notwendig machen könnten, existieren also nicht. Beschwerden als Indikator für „miss-selling“ und Unzufriedenheit der Kunden sind absolute Einzelfälle, insbesondere liegt kein Marktversagen vor.

bb. Die Höhe der Abschlussprovisionen unterliegt bereits einer (indirekten) Begrenzung, die mit dem Lebensversicherungsreformgesetz weiter verschärft wurde. So wurde mit dem LVRG der Höchstzillmersatz von 40 auf 25 ‰ deutlich abgesenkt. Darüber hinausgehende Provisionen können seither nicht mehr aus den in den ersten Vertragsjahren einkalkulierten Abschlusskosten finanziert werden, sondern müssen über längere Zeiträume vorfinan-

² vgl. Lach, a.a.O.

ziert und aus anderen Ertragsquellen beglichen werden. Die Vorfinanzierung belastet zudem unmittelbar den Ertrag des Versicherers.

- cc. Die Deckelung der Abschlussprovisionen ist ordnungspolitisch ein Eingriff in die Vertragsfreiheit und die Preisgestaltung zwischen Versicherern und Vermittlern. Es gibt keine hinreichende Anzahl von Missständen, die einen solchen gravierenden, gegen alle Regeln der Marktwirtschaft verstoßenden Eingriff von Seiten der Politik rechtfertigen, zumal die BaFin im Rahmen der Missstandsaufsicht in Einzelfällen eine unmittelbare Durchgriffsmöglichkeit auf die Versicherer hat. Mit Ausnahme der Riester- und der Rürup-Rente handelt es sich bei privaten Lebens- und Rentenversicherungen auch nicht um signifikant staatlich geförderte Produkte, was eventuell noch Vorgaben rechtfertigen könnte.
- dd. Die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung ist vom Niedrigzins je nach Fondstypus gar nicht oder weit weniger betroffen bzw. hat in den letzten Jahren aufgrund der damit verbundenen Kurssteigerungen sogar massiv profitiert. Warum werden diese Form der Lebens- und Rentenversicherung oder auch die Biemetrieprodukte nicht ausgeklammert, wenn es um einen Provisionsdeckel geht, der mit dem Niedrigzinsniveau begründet wird? Dafür spricht auch, dass fondsgebundene Produkte mehr Beratung erfordern und deshalb für den Vermittler kostenintensiver sind, da der Kunde zusätzlich mit der Funktionsweise vom Investmentfonds vertraut gemacht werden muss und die Fondsanlagen während der Vertragslaufzeit regelmäßig überprüft werden müssen.

Die kalkulierten Abschlusskosten sind deshalb durch das LVRG - nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft - branchenweit um 20 % zurückgegangen. Das LVRG wurde also von der Branche in diesem Punkt vollständig umgesetzt. Dies hat sich auch auf die Vergütungen an Vermittler ausgewirkt, die branchenweit insgesamt um 5 % zurückgegangen sind. Der Rückgang bei den Abschlussprovisionen liegt bei 12,9 %. Eine Umfrage des Branchenmagazins procontra Online kommt zu dem Ergebnis, dass 40 von 68 LV-Anbietern ihre Abschlusskostenquote senken konnten.³

³ aus procontra LV-Check 2018 www.lv-check.net

Die positive Wirkung des LVRG wurde diesbezüglich im Bericht ausdrücklich erwähnt. Zum jetzigen Zeitpunkt als Ultima Ratio eine gesetzliche Vergütungsbegrenzung einzuführen, ist deswegen nicht erforderlich, da das LVRG I Wirkung entfaltet und es nunmehr Zeit für eine Konsolidierung im Markt bedarf. Im Übrigen wäre eine undifferenzierte Begrenzung der Vergütung auf LV-Produkte aus den unter dd. genannten Gründen nicht erforderlich.

c. Angemessenheit⁴

Der gesetzliche Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ist auch nicht angemessen, da die Nachteile, die mit der Maßnahme verbunden sind, völlig außer Verhältnis zu den Vorteilen stehen, die sie bewirken sollen.

aa. Der Niedrigzins ist politisch begründet. Die EZB hält die Leitzinsen so niedrig, weil eine Erhöhung mit der Gefahr einer Überschuldung der südeuropäischen Länder und einer Destabilisierung des Euros und der Europäischen Union verbunden wäre. Es waren auch nicht die nahezu ausnahmslos konservativen Kapitalanlagen in Lebensversicherungen, die die Finanzkrise ausgelöst haben. Warum sollen die Vermittler mit ihrem Einkommen für eine europa- und finanzmarktpolitisch begründete Konstellation haften? Wäre es nicht (sach)gerechter, wenn die politisch begründeten Zinsverluste der Bürger auch politisch kompensiert werden, z. B. durch noch weitergehende staatliche Förderung privater Altersvorsorge?

bb. Mit einem Provisionsdeckel würde die Politik deshalb auch unmittelbare Industriepolitik betreiben, indem sie einen zusätzlichen Beitrag zum Verlust von Arbeits- und Ausbildungsplätzen bei Vermittlern leistet.

Es ist bedenklich, wenn ein Wirtschaftssektor, der sich ohnehin in einer anspruchsvollen Umbruchphase befindet, von der Politik zusätzlich geschwächt wird.

cc. Ein Provisionsdeckel wäre deshalb auch ein Mittelstandsvernichtungsprogramm. Denn die über 200.000 Vermittler in Deutschland sind Gewerbetreibende, die als Unternehmer und Selbständige tätig sind. An diesen Kleinbe-

⁴ vgl. Lach, a.a.O.

trieben hängen mehrere Hunderttausend sozialversicherungspflichtige Arbeits- und Ausbildungsplätze.

- dd. Ein Provisionsdeckel wäre auch ein gravierender Eingriff in den Wettbewerb innerhalb der Finanzbranche. Denn private Lebens- und Rentenversicherungen stehen mit Blick auf die Altersvorsorge zum Beispiel im Wettbewerb mit dem Wertpapiersparen, dem Bausparen oder mit Immobilien. Alle diese Formen der Altersvorsorge haben naturgemäß spezifische Abschlusskosten. Eine ausschließliche Regulierung der Höhe der Abschlussprovisionen in der Lebens- und Rentenversicherung würde diese deshalb - politisch gesetzt - einseitig benachteiligen.
- ee. Wettbewerbseffekte gäbe es auch innerhalb des Marktes für Beratungs- und Vermittlungsleistungen. Honorarberater sind völlig frei in der Ausgestaltung des Honorars. Versicherer mit angestellten Vermittlern würden stark profitieren, da sie vom Provisionsdeckel nicht betroffen wären. In den letzten Jahrzehnten haben aber nahezu alle Lebensversicherer den angestellten Außendienst abgebaut, da dieser am Ende für den Kunden am teuersten ist. Vermittler, die über die reine Beratungs- und Vermittlungstätigkeit hinaus vom Versicherer Dienstleistungen übernehmen (z. B. Ausbildung von Untervermittlern, Provisionsabrechnung usw.) benötigen hierfür zusätzliche Provisionen zur Deckung der damit verbundenen Kosten. Ein einheitlicher Provisionsdeckel würde solche Geschäftsmodelle zerstören und die provisionsbasierte Beratung im Vergleich zu anderen Vergütungsmodellen diskriminieren.
- ff. Die vom Verbraucher zu tragenden Abschlusskosten für Immobilien belaufen sich mit Maklergebühr, Grunderwerbssteuer, Notarkosten, Grundbuchgebühren und Kosten für die Einrichtung einer Finanzierung auf bis zu 150 % - und das in meisten Fällen bezogen auf eine sehr viel höhere Basis. Hinzu kommt, dass diese hohen finanziellen Belastungen unmittelbar beim Erwerb der Immobilie fällig werden. Beim Abschluss einer privaten Lebens- oder Rentenversicherung werden die deutlich darunterliegenden Abschlussprovisionen hingegen in kleinen Raten über die Laufzeit des Vertrages mit den meist monatlichen Prämienzahlungen gegenfinanziert. Es entsteht also praktisch keine zusätzliche Liquiditätsbelastung beim Verbraucher.

Nach alledem bleibt festzuhalten, dass eine gesetzliche Provisionsbegrenzung der Lebensversicherung als Ultima Ratio negative Auswirkungen nicht nur auf

den gesamten Finanz- und Versicherungsmarkt haben wird, sondern dazu auch schädlich für den Standort Deutschland wäre, da in erheblichem Ausmaß Existenzen sowohl auf Arbeitgeber- als auch auf Arbeitnehmerseite gefährdet wären. Damit stehen die Nachteile eines Provisionsdeckels im krassen Widerspruch zu den denkbaren Vorteilen. Im Übrigen stellt ein gesetzlicher Provisionsdeckel einen ordnungspolitischen Eingriff dar, der in Zeiten der abflauenden Konjunktur unverhältnismäßig wäre. Außerdem ist es abwegig zu glauben, ein Provisionsdeckel sei ein Instrumentarium gegen wie auch immer geartete Interessenskollisionen. Hier besteht bereits ein umfassendes gesetzliches Kontrollsystem.

III. Im Übrigen nehmen wir wie folgt Stellung:

1. Nr. 2 § 7 Nr. 34 c: Legaldefinition Abschlussprovision

Nach § 7 soll Nr. 34 c eingefügt werden. Die hier lautende Definition der „Abschlussprovision“ wird wie folgt bezeichnet:

„...sämtliche Vertriebsvergütung, die an den Abschluss oder den Fortbestand eines Vertrages oder mehrerer Verträge oder einen sonstigen Erfolg zur Förderung des Abschlusses oder Fortbestandes oder Änderung eines oder mehrerer Verträge anknüpft.“

In der Gesetzesbegründung heißt es hierzu u.a.:

„... im Gegensatz zu einer solchen „Bestandsprovision“ ist die - aufwandsbezogene - Bestandspflegeprovision nicht erfasst, mit der die Vertragsbetreuung vergütet wird.“

Weiterhin wird ausgeführt:

„... nicht erfasst sind Zahlungen, die nicht an den Vermittlungs- oder sonstigen Erfolg anknüpfen, sondern aufwandsbezogen erfolgen, etwa eine Festvergütung nach Zeitaufwand.“

Auf Folgendes ist hinzuweisen:

- a. Zunächst einmal wird deutlich, dass mit dem hier vorgenommenen Abgrenzungsversuch zwei grundsätzlich unvereinbare Vergütungssysteme vermischt werden, einerseits die nach Handelsrecht vorgesehene Provision als rein erfolgsabhängige Vergütung des Handelns sowie andererseits eine Gebühr oder Dienstleistungsvergütung als meist nach entsprechenden Vergütungsverordnungen vorgesehene Vergütung der freien Berufe. Eine Aufweichung und unklare Abgrenzung kann zu weitreichenden Auswirkungen auf das Versicherungsvertriebsrecht führen und auch handelsvertreterrechtlich bewährte und konsistente Regelungen ohne Not in Frage stellen. Diese undifferenzierte „Vermischung“ beider Systeme führt zu einem ordnungspolitisch nicht sinnvollen Ergebnis.
- b. Hinzu kommt, dass mit diesen Regelungen weit über den Bereich des Lebensversicherungsgeschäftes und des LVRG hinaus in die Beziehung zwischen den Versicherungsvermittlern und den Versicherungsunternehmen eingegriffen wird. Eine auch nur ansatzweise hierzu vorliegende Berechtigung ist nicht erkennbar. Hier geht der Referentenentwurf weit über das hinaus, was die ursprüngliche Intention eines möglichen Deckels in diesem Bereich ist. Ohne Rücksichtnahme auf den Lebensversicherungsbereich wird offenbar die „Bestandspflegeprovision“, mit der Versicherungsunternehmen die dem Versicherungsvermittler übertragene laufende Betreuung des Kunden aus dem vermittelten Vertrag vergüten, als Entgelt bei einer Ausgliederung verstanden.
- c. In Rechtsprechung und Wissenschaft ist anerkannt, dass in der sogenannten „laufenden Vergütung bzw. Courtage“ sowohl ein Abschluss- als auch ein Betreuungsanteil enthalten ist. Dies ist unstrittig. Bei der jetzt vorliegenden Regelung wird deutlich, dass eine Trennung zwischen den beiden „Vergütungsarten“ nicht deutlich vorgenommen wurde und mit nach unserer Ansicht nicht tauglichen Instrumenten in den Bereich der laufenden Vergütung/Courtage eingegriffen wird.
- d. Ungeachtet dessen kann dies zukünftig in Provisionsvereinbarungen dazu führen, dass dann z. B. dort genau definiert werden müsste, aus welchen Vergütungsbestandteilen die Bestandspflegeprovision besteht, um dem Vorwurf be-

gegen zu können, die Höhe der Gesamtprovision stelle einen Fehlanreiz im Sinne des § 48a Abs. 1 Satz 1 VAG dar. Sämtliche Vergütungen, die u.a. an den Fortbestand des Vertrages anknüpfen, könnten damit zur „Abschlussprovision“ werden. Hinzuweisen ist in diesem Zusammenhang auch darauf, dass bei der hier vorgenommenen „Definition“ der Abschlussvergütung jegliche zeitliche Beschränkung fehlt. Denkbar wäre demnach auch, dass nach Jahren gezahlte Vergütungsbestandteile auf einmal „unerwartet“ Abschlussprovisionen darstellen. Dies ist allein schon mit der Definition und dem Anknüpfungsmerkmal „Abschluss“ - d.h. ein Hinwirken auf den erstmaligen Abschluss eines Versicherungsvertrages zu Beginn des Versicherungsvertrages - nur schwer in Einklang zu bringen.

- e. Festzuhalten ist damit, dass die Abgrenzung der Abschlussprovision zur Bestandspflegeprovision und zur laufenden Vergütung völlig misslungen ist. Auch im Hinblick auf mögliche Auswirkungen auf den Ausgleichsanspruch des Versicherungsvermittlers bei Beendigung seiner Tätigkeit kann es zu Folgen kommen, die nicht absehbar sind. Allein unter den vorgenannten Gesichtspunkten ist die hier vorgenommene Legaldefinition „Abschlussprovision“ so nicht haltbar und bedeutet einen Eingriff, der weit über den Regelungsbereich des LVRG hinausgeht und insoweit ordnungspolitisch als auch gesetzgebungstechnisch nicht nachzuvollziehen ist.
- f. Angesichts des Umstands, dass der deutsche Gesetzgeber den weiten Vermittlungsbegriff der IDD in das deutsche Recht implementiert hat, ist zu überprüfen, ob die im Rahmen der Bestandspflege seitens des Versicherungsvermittlers zu erbringenden Tätigkeiten auch durch eine Dienstleistungsvergütung abgegolten werden können, sofern sie nicht durch die Bestandspflegeprovision erfasst sind.
- g. Eine solche Vereinbarung wäre zunächst einmal mit dem Versicherer abzuschließen, soweit der Versicherungsvermittler im Rahmen seines Vertretungsverhältnisses Dienstleistungen für den Versicherer erbringt.
- h. Bei solchen Dienstleistungen kann es sich um Tätigkeiten im Rahmen der Vermittlungstätigkeit handeln, wie z. B. Risikoanalyse einschließlich der Aufnahme des Sachverhalts, Datenaufnahme, insbesondere wenn diese für Werbezwecke des Versicherers eingesetzt werden, Einholung von rechtlich erforderlichen

Zustimmungen im Rahmen der Begründung und Aufrechterhaltung der Geschäftsbeziehung, Schadenaufnahme und Weitergabe, Schadenregulierung.

- i. Jedenfalls zum Teil werden diese Tätigkeiten auch eine Rechtsdienstleistung im Sinne des § 2 Abs. 1 RDG enthalten, denn nach dieser Vorschrift ist Rechtsdienstleistung jede Tätigkeit in konkreten fremden Angelegenheiten, sobald sie eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordert. Da der Versicherungsvermittler die oben genannten Tätigkeiten im Interesse des Versicherers erbringt und sie vor allen Dingen im Rahmen der Schadenregulierung eine rechtliche Prüfung des Einzelfalls erfordern, wird man jedenfalls nicht ausschließen können, dass es sich bei einzelnen Tätigkeiten, die oben genannt worden sind, teilweise um erlaubnispflichtige Rechtsdienstleistungen handelt. Derartige Rechtsdienstleistungen sind aber jedenfalls dann dem Versicherungsvertreter erlaubt, wenn sie von ihm im Zusammenhang mit einer anderen Tätigkeit erbracht werden und die Rechtsdienstleistung als Nebenleistung zum Beruf oder Tätigkeitsbild gehört (§ 5 Abs. 1 Satz 1 RDG).
- j. Hier ist für den Versicherungsvertreter zu berücksichtigen, dass diesem anders als dem Versicherungsmakler in § 34 d Abs. 1 Satz 2 GewO und dem Versicherungsberater in § 34 e Abs. 1 Satz 3 GewO zwar keine selbständigen Rechtsdienstleistungsbefugnisse eingeräumt werden, aber er über die ihm kraft gesetzlicher Fiktion in § 69 Abs. 1 und 2 VVG erteilte Vollmacht sowie die in § 71 Abs. 1 VVG erteilte Befugnis verfügt, die Änderung oder Verlängerung von Versicherungsverträgen zu vereinbaren sowie Kündigungs- und Rücktrittserklärungen abzugeben. Zum Berufsbild der Versicherungsvertreter gehört es auch, jedenfalls bis zu einer gewissen Grenze, bei der Regulierung von Versicherungsfällen für den Versicherer mitzuwirken. Sie darf allerdings nicht unabhängig von der Vertretungstätigkeit entfaltet werden, und sie darf auch nicht losgelöst von den von dem Vertreter vermittelten oder verwalteten Verträgen durchgeführt werden, weil sie dann keine Nebenleistung zu einer Haupttätigkeit, sondern selber Hauptleistung wäre.⁵
- k. Eine solche Dienstleistungsvergütung darf demzufolge nur Tätigkeiten abgelen, die auch durch den Versicherungsvertreter vermittelte oder von ihm betreute Versicherungsverträge betrifft. Da der Gesetzgeber den Begriff der Versi-

⁵ vgl. BGH VersR 1979, 714; Krenzler, RDG, § 5 Rn. 122

cherungsvermittlung im Rahmen der Erweiterung des Vermittlungsbegriffes nur auf das Mitwirken des Versicherungsvermittlers bei der Verwaltung und Erfüllung von Versicherungsverträgen erweitert hat, könnte es an dem von § 5 Abs. 1 Satz 1 geforderten Zusammenhang dann fehlen, wenn der Versicherungsvertreter allein über die Schadenregulierung entscheidet, denn die Regulierung von an den Versicherer herangetragenen Ansprüchen ist zunächst einmal die ureigentliche Aufgabe des Versicherers. Soweit allerdings die Regulierung von an den Versicherer herangetragenen Ansprüchen durch den Versicherungsvertreter aufgrund der ihm erteilten Regulierungsvollmacht dem Berufsbild des Versicherungsververtreters und der zumeist geringen Schadenhöhe entspricht, wird man einen Zusammenhang mit der Tätigkeit des Versicherungsververtreters noch bejahen können. Ist die Schadenhöhe hingegen unüblich hoch, so wird es an dem erforderlichen Zusammenhang mit der Haupttätigkeit fehlen mit der Folge, dass die insoweit getroffenen Absprachen zwischen Versicherer und Versicherungsvermittler gemäß § 134 BGB nichtig sind, soweit nicht nur eine Mitwirkung bei der Schadenregulierung zu leisten ist.

Wichtig wäre eine Klarstellung des Gesetzgebers, dass die Befugnisse der Versicherungsvermittler nach RDG durch die Definition des § 34 c (neu) unbeschadet bleiben.

2. § 50 a Abs. 2: Problematik: Zu viele Kontrollmöglichkeiten für VU

Hierzu heißt es im Referentenentwurf:

„(2) Erfüllt der Versicherungsvermittler bei seiner Vermittlungstätigkeit angemessene qualitative Kriterien, kann die Abschlussprovision auf bis zu 4 % der Bruttobeitragssumme des vermittelten Vertrages erhöht werden. Gewährt das Versicherungsunternehmen eine erhöhte Abschlussprovision, so richtet es ein System ein, das die Beurteilung der Vermittlung nach qualitativen Kriterien zulässt. Angemessene qualitative Kriterien sind insbesondere:

- 1. die Anzahl der Verbraucherbeschwerden über den Versicherungsvermittler, der den Abschluss von Lebensversicherungen für ein Versicherungsunternehmen vermittelt, im Vergleich zu anderen Versicherungsvermittlern,*
- 2. der Anteil der von dem Vermittler dem Versicherungsunternehmen vermittelten Verträge über Lebensversicherungen, die von Kunden storniert werden, an der*

Gesamtzahl der von dem Vermittler vermittelten Verträge über Lebensversicherungen (Stornoquote),

3. *der durch das Versicherungsunternehmen geeignete Maßnahmen festzustellende und bewertende Umfang der Beanstandungen der Nichteinhaltung gesetzlicher Vorgaben durch den Versicherungsvermittler,*
4. *nachprüfbare Maßnahmen zur Gewährleistung einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse des Kunden.“*

Die drei bisher im vorläufig veröffentlichten Referentenentwurf genannten Kriterien Beschwerden, Stornoquote und Beanstandungen der Nichteinhaltung gesetzlicher Vorschriften werden im jetzt offiziellen vorliegenden Referentenentwurf um ein viertes Merkmal ergänzt. Es sollen nun „nachprüfbare Maßnahmen zur Gewährleistung einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse der Kunden“ herangezogen werden.

Damit werden qualitative Kriterien festgelegt, ohne dass bei der praktischen Umsetzung hierbei allerdings nach unserer Einschätzung Klarheit geschaffen wird. „Beschwerden“ werden zwar begrifflich zu „Verbraucherbeschwerden“ (Nr. 1) konkretisiert. Welche Beschwerden und wem gegenüber diese geäußert wurden und heranzuziehen sind, kann ein Versicherer danach selbst definieren. Insbesondere erscheint es uns als äußerst fragwürdig, dass hier ein Vergleich mit anderen Versicherungsvermittlern vom Versicherer angestellt werden soll. Hinzu kommt, dass eine Beurteilung über die „Qualität der Beschwerde“ nicht möglich sein wird und eine undifferenzierte Betrachtungsweise letztlich auch dazu führen kann, dass Beschwerden, die zunächst gegen Versicherer gerichtet sind, dem Vermittler zugerechnet werden könnten.

Ebenso wenig erscheint eine undifferenzierte Betrachtungsweise über alle Vertriebswege sinnvoll, da dies – auch aufsichtsrechtlich – zu der Konsequenz führen kann, dass Versicherer dann theoretisch auch Makler kontrollieren müssten, die ja bekanntlich als Sachwalter des Kunden handeln und allein hier schon entsprechende aufsichtsrechtliche Bedenken angebracht sind.

Ähnliches gilt für die Stornoquote (Nr. 2), für die es am Markt und in den Agenturverträgen zum Teil recht unterschiedliche Definitionen gibt, die eine einheitliche Beurteilung nicht gewährleisten können. Hinzu kommt der Gesichtspunkt, dass die Moti-

ve einer Vertragsbeendigung des Versicherungsvertrages durch den Versicherungsnehmer häufig ungenannt bleiben und nicht der Sphäre des Versicherungsvermittlers zuzurechnen sind. Beispielhaft seien hier nur Arbeitsplatzverlust und Ehescheidung als Ursache für die Stornierung eines Versicherungsvertrages genannt.

Nicht nachvollziehbar ist das unter Nr. 3 genannte Kriterium, in dem die Versicherungsunternehmen sozusagen in eine „Aufsichtsfunktion“ zur Überprüfung von gesetzlichen Vorgaben hineingedrängt werden, die einer „Überwachungsfunktion“ gleichkommen. Hier Anknüpfungspunkte für eine höherwertige Vergütung zu finden, ist kein geeignetes Kriterium für wie auch immer ausgestaltete Vergütungsregelungen. Die Aufsicht über Versicherungsvermittler ist den zuständigen Industrie- und Handelskammern zugewiesen. Eine unmittelbare Aufsicht der BaFin für Versicherungsvermittler findet nicht statt. Gemäß § 1 Abs. 1 Nr. 1 VAG unterliegen der Aufsicht der BaFin Versicherungsunternehmen, nicht aber Versicherungsvermittler. Soweit das VAG Verhaltensanforderungen für den Vertrieb enthält, richtet es sich folglich an die Versicherer (§§ 48 ff. VAG). Soweit Wohlverhaltensregeln gewerbe-rechtlich verankert sind, stellt sich lediglich die Frage, welche Behörden sie mit Bußgeldern oder Ordnungsverfügungen durchsetzen können.

Letztlich ist auch das Kriterium einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse des Kunden (Nr. 4) hochgradig auslegungsbedürftig und trägt nicht zwingend dazu bei, ein nachvollziehbares Qualitätskriterium im Hinblick auf eine Vergütungsregelung zu treffen. Hochwertige und umfassende Beratung ist eine Selbstverständlichkeit, die auch an anderer Stelle bereits gesetzlich verankert ist (vgl. hierzu nur §§ 61 ff. VVG).

3. Nr. 5, § 50 a Abs. 3: „Abzinsung“

Der Referentenentwurf sieht auch vor, dass Versicherer laufende Provisionen, die entgegen dem Branchenjargon („Bestandsprovision“) nun begrifflich irreführend zusammen mit der Einmalprovision bei Vertragsbeginn als „Abschlussprovision“ definiert werden sollen (§ 7 Nr. 34 c VAG-RefE), bei der Berücksichtigung der gesetzlichen Provisionsdeckel abgezinst werden können.

Eine reine Nominal-Berücksichtigung wäre auch nicht vertretbar, weil anerkanntermaßen eine künftige Vergütung nicht gleichwertig ist mit einer gleich hohen, heute

gezahlten Vergütung. Deshalb lässt das Handelsrecht eine Abzinsung zu, auf die das BMF hier abstellt (Abzinsungssätze für Altersversorgungsverpflichtungen nach § 253 Abs. 2 S. 2 HGB als 10-Jahres-Durchschnitt der Marktzinsen für Anlagen mit 15 Jahren Restlaufzeit jeweils zum Vorjahresende laut Deutscher Bundesbank). Nicht erwähnt wird, dass bei Pensionsverpflichtungen ungeachtet der lang anhaltenden Niedrigzinsphase eine Nominalberücksichtigung nicht nur nicht statthaft ist, sondern sogar eine weitaus über dem Marktzins liegende Abzinsung mit 6 % vorgenommen werden muss (§ 6a Abs. 3 S. 3 EStG).

Das Problem des vorgeschlagenen Zinses ist, dass er von Jahr zu Jahr schwankt, und zwar absehbar mit der Tendenz nach unten.

Ein sinkender Zins bedeutet aber einen steigenden Barwert der laufenden Vergütung, d.h. die Provisionsdeckel-Grenzen werden schneller erreicht. Danach müssten die Versicherer jedes Jahr die Vergütungen mit den Vermittlern anpassen, je nachdem wie sich der Marktzins laut Bundesbank verändert hat. Das ist nicht praktikabel und für die Betroffenen auch nicht zumutbar.

Die Wirkung von Zinsänderungen könnte zum Beispiel anhand einer Simulation verdeutlicht werden. Sie enthält:

- den einmaligen Abschlussprovisionssatz bei Vertragsbeginn in Promille der Bruttobeitragssumme,
- eine vertragslebenslänglich laufende Provision in Prozent des Jahresbeitrags,
- den vom BMF vorgeschlagenen ersten Deckel in Gestalt einer Maximierung der Bruttobeitragssumme auf 35 Jahre (in der offenkundigen Annahme, jüngere Arbeitnehmer unter Anfang/Mitte 30 würden keine Vorsorge treffen – wie ist das mit den Zielen der Bundesregierung nach einer Förderung der Altersvorsorge zu vereinbaren, zumal in einem anhaltenden Niedrigzinsumfeld?),
- farblich gekennzeichnet werden Gesamt-Abschlussprovisionssätze in Promille der auf 35 Jahre maximierten Bruttobeitragssumme: grün bis max. 25 Promille, gelb bis 40 Promille, rot über 40 Promille,
- hervorgehoben ist der aktuelle Marktzins Dezember 2018 mit 3,21 Prozent.

Im Ergebnis fördert eine solche Betrachtungsweise die Rückkehr zur einmaligen Abschlussprovision bei Vertragsbeginn, weil nur diese keine Risiken hinsichtlich einer Einhaltung der Provisionsdeckel-Grenzen enthält. Das widerspricht aber eklatant dem Ziel der Senkung von Fehlanreizen gerade durch Einmalvergütungen, wie es

sowohl von der DV (EU) 2017/2359 (Art. 8) als auch von der Gesetzesbegründung des Provisionsdeckel-Gesetzes-RefE genannt wird.

4. Versicherungsberater nicht erfasst

Versicherungsberater sind nach § 34 d Abs. 2 Nr. 3 der Gewerbeordnung (GewO) auch befugt, Versicherungen zu vermitteln. Es ist nicht nachvollziehbar, warum Versicherungsberater im vorliegenden Referentenentwurf nicht erwähnt sind und im Hinblick auf ein Vergütungssystem nicht berücksichtigt werden. Anzumerken ist in diesem Zusammenhang auch, dass die typische Vergütung eines Versicherungsberaters jedenfalls keine anteilige Rückzahlung des Honorars kennt und insoweit auch das Thema „Stornohaftung“ nicht adäquat und konsequent umgesetzt ist.

5. Nr. 19, § 357: Geltung nur für Neuverträge

Wir begrüßen es, dass im Rahmen der dort genannten Übergangsvorschriften die im Referentenentwurf genannten Regelungen nicht für vor dem Inkrafttreten dieser Vorschrift geschlossene vertragliche Vereinbarungen gelten und damit auf Neuverträge anzuwenden sind.

IV. Fazit

Der im Referentenentwurf vorgeschlagene Provisionsdeckel für Lebensversicherungen und damit eingehende Regelungen sind ordnungspolitisch der falsche Weg, um das System der Lebensversicherungen langfristig auf eine stabile Grundlage zu stellen. Eine Provisionsbegrenzung allein stellt nach dem Selbstverständnis des BVK einen tiefen und nicht hinnehmbaren Eingriff in die Grundrechte der freien Versicherungsvermittler dar und begegnet damit auch verfassungsrechtlichen Bedenken.

Angesichts der bereits für Vermittler spürbar gesunkenen Vergütungen im Vertrieb mit der Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) bei gleichzeitig deutlich gestiegenem Beratungsaufwand fordern wir, eine angemessene Gesamteinnahmesituation der Versicherungsvermittler zu gewährleisten. Es ist nicht erforderlich, die Abschlussprovisionen und weitere Vergütungen für Vermittler zu deckeln, um Fehlanreize oder exzessiv hohen Abschlussprovisionen und Vergütungen entgegenzuwirken. Überhöhte Abschlussprovisionen und Vergütungen sind nicht erkennbar. Das in der politi-

schen Debatte oft bemühte Argument „Kostensenkung allein mit Blick auf die Vermittlerprovision“ zu führen, ist verfehlt. Abschlusskosten sind nicht gleich Abschlussprovisionen, letztgenannte sind bereits deutlich im Rahmen der Einführung des LVRG gesunken. Wir sehen vielmehr die Versicherer in der Pflicht, die Verwaltungs- und Overhead-Vertriebskosten durch interne Einsparungen zu senken; hier besteht aus unserer Sicht noch erhebliches Einsparpotenzial, welches deutlich mehr der Stärkung der Lebensversicherung dient. Eine einseitige Lastenverteilung zu Ungunsten der Vermittler lehnen wir ab.

Wir haben uns stets für gute und qualifizierte Beratung der Vermittler eingesetzt. Die niedrige Beschwerdequote bei Versicherungsvermittlern zeigt, dass die bisherigen freien Marktmechanismen funktionsfähig sind. Eine Begrenzung der Provisionen kann sich kontraproduktiv auf die Beratungsqualität auswirken.

Der BVK appelliert daher nachhaltig an die Bundesregierung, die mittelständisch geprägten Versicherungsvermittler nicht ohne Not über Gebühr zu belasten. Ohne qualifizierte Beratung durch Versicherungsvermittler wird die deutsche Politik nicht die von ihr selbst gesteckten Ziele einer Verbesserung der privaten Vorsorge erreichen. Als tragender Pfeiler unseres Sozialstaates erfüllen die Versicherungsvermittler eine unverzichtbare und gesellschaftspolitische Aufgabe.

Bonn, den 06.05.2019

Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.