

**Bericht vom 41. Versicherungswissenschaftlichen Fachgespräch
„Provisionsdeckel in der Lebensversicherung
- notwendiger Verbraucherschutz oder Überregulierung?“**

128 Teilnehmer fanden sich am 19. März 2019 im Haus der IDEAL Versicherung ein. Der Vorstandsvorsitzende unseres Vereins **Olaf Dilge** begrüßte die Teilnehmer und Referenten, auch als Vertreter des Gastgebers IDEAL. Die Versammlung gedachte der verstorbenen Mitglieder Dr. Knut Hohlfeld und Michael Dreibrod. Danach führte **Prof. Dr. Thomas Köhne** von der HWR Berlin als Moderator ins Thema ein und stellte die Referenten vor. Er warf die Fragen auf: Sind die Abschlusskosten zu hoch? Führen hohe Provisionen zu schlechter Beratung? Wie wirkt ggf. ein Provisionsdeckel? Die IDD lege fest, dass Vergütungen nicht zu Fehlanreizen führen dürften. Sie verlange aber keinen Provisionsdeckel. Er könne einen Eingriff in die Berufs- und Gewerbefreiheit darstellen. Ob das zulässig und gerechtfertigt sein könnte, solle die Veranstaltung beleuchten.

Als erster Redner stellte **Axel Kleinlein**, Vorstandsvorsitzender des „Bund der Versicherten“ („BDV“) seinen 1982 gegründeten Verein vor. Verbraucherschützer seien nicht homogen. Der BDV befürworte einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung, während die Verbraucherzentrale Bundesverband eine Abschaffung der Provisionen fordere. Er erläuterte Abschlusskosten erster Ordnung (was den Kunden belastete) und zweiter Ordnung (tatsächlich für Vertriebsvergütungen, Risikoprüfung und interne Prozesse entstehende Kosten), das Prinzip der Zillmerung (Verteilung der rechnungsmäßigen Abschlusskosten auf die Vertragsdauer) sowie Provision/Courtage und Honorar. Er stellte die Behauptung auf, überrechnungsmäßige Abschlusskosten beruhten auf einer Fehlkalkulation der Versicherer, für die man Verbrauchern Geld vorenthalte, das ihnen „eigentlich“ zustehe. Zu hohe Vergütungen im Vertrieb hätten einen Interessenskonflikt zur Folge, der dazu führe, dass Vermittler verkaufen müssten, obwohl eine sachgerechte Beratung ein anderes oder kein Produkt nahelegen würde. Kleinlein stellte sich auf den Standpunkt, es gebe faktisch schon einen Provisionsdeckel, weil die rechnungsmäßigen Abschlusskosten auskömmlich sein müssten und auf 2,5 % der Beitragssumme begrenzt seien. Auch diese Höhe sei aber unangemessen. Bis 1994 hätten sich die Abschlusskosten auf die garantierte Versicherungssumme bezogen. Seit 1994 sei die Summe der gezahlten Beiträge der Maßstab. Bis 2008 waren 4% darauf zulässig. Dadurch habe sich die Provision in den letzten 20 Jahren etwa verdreifacht. Aus seiner Sicht sei deshalb eine Begrenzung auf etwa 1,5% der Beitragssumme angemessen. Die Alternative „Verbot von Provisionen“ klinge zunächst verlockend. Sie würde aber viele Fragen aufwerfen und das komplexe Gefüge zwischen angestelltem Außendienst, Maklern, Versicherungsberatern und Mehrfachagenten aus dem Gleichgewicht bringen. Honorare würden – z. B. bei Frühstorno – andere Nachteile für Versicherte bedeuten können. Wichtig sei neben der Angemessenheit der Vertriebsvergütungen vor allem Transparenz. Die erreichten Verbesserungen reichten noch nicht aus.

Das zweite Referat trug **Norman Wirth**, Rechtsanwalt und Vorstand des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., vor. Er betonte, ihm und seinem Verband gehe es nicht um eine mathematische Herleitung und Begründung für Vertriebsvergütungen. Sein Verband vertrete die angeschlossenen Makler und stelle fest, dass es keinen Grund für einen Provisionsdeckel gebe. Es gebe „Provisionsexzesse“, die ein Eingreifen des Gesetzgebers erforderlich machen könnten, allenfalls in Bezug auf die Restschuldversicherung. Schon die geltenden Gesetze würden Fehlanreize verbieten und die Beratung weitgehend regulieren. Untersuchungen der Beratungsqualität würden immer wieder zeigen, dass diese allgemein hoch sei und nur wenige „schwarze Schafe“ Grund zum Klagen böten. Dagegen gebe es gute Gründe gegen den Deckel: Verbraucherschutz, Wettbewerbsrecht, Europarecht und Verfassungsrecht. Zwei vom AfW und zwei anderen Verbänden in Auftrag gegebene Rechtsgutachten kämen zu dem Schluss, ein Provisionsdeckel würde gegen EU-Recht und Verfassungsrecht verstoßen. Wenn das richtig sei, könnte die Diskussion an der Stelle schon beendet sein. Darüber hinaus sei aber zu konstatieren, dass Vermittler schon jetzt viel für ihre Qualifikation täten und Ihre Vergütungen für die meisten unter 50.000 Euro p.a. lägen.

Eine größere Reduzierung müsste zwangsläufig zu einer massiven Verringerung der Vermittlerzahl führen. Das würde die Versorgung der Bevölkerung mit Versicherungsprodukten beeinträchtigen, wie auch die Entwicklung z. B. in England zeige. Völlig inakzeptabel sei eine Ankündigung der BaFin, ggf. auch dann aktiv werden zu wollen, wenn der Gesetzgeber nicht schnell genug eine Lösung finde. Die Gewaltenteilung erfordere zwingend, dass zunächst die gesetzliche Grundlage vorhanden sein müsse, ehe Exekutivorgane einschritten.

Rainer M. Jacobus, Vorstandsvorsitzender der IDEAL Versicherung, stellte den Wert der Beratung in den Mittelpunkt seines Beitrags. Bei allen Regulierungsvorhaben und auch den Aussagen der Verbraucherschützer gehe es um die Kosten der Beratung, aber nicht um deren Wert. Schon im Vorfeld einer Regelung werde über Umgehungstatbestände nachgedacht und Vermittlern generell unterstellt, sie würden zum eigenen Vorteil und zum Nachteil ihrer Kunden beraten bzw. verkaufen. Wir sollten stattdessen als Grundthese festhalten: Versicherungsberatung ist in der Regel qualitativ gut und im besten Interesse des Kunden. Das sei nicht (nur) den Qualifizierungs- und Dokumentationspflichten zu danken sondern dem Selbstverständnis ehrenwerter Kaufleute. Dass Steuer- und Rechtsberatung ihren Preis haben, werde gesellschaftlich akzeptiert. Versicherungsberatern würde viel zu oft der Mut fehlen, an ihre Leistung ein Preisschild zu kleben. Es gebe kein Recht auf kostenlose Beratung. Wer seinen Kunden kostenlos Schuhkartons voller Unterlagen ordne oder 40-seitige Angebote gratis erstelle, verspiele damit die Anerkennung seiner Leistung. Das LVRG ziele darauf, Renditen zu verbessern. Dabei werde aber übersehen, dass niedrigere Kosten vom Bestand finanziert werden. Die Niedrigzinsphase und nicht höhere Vergütungen im Vertrieb seien der Grund für geringere Renditen von Lebensversicherungen. Auch heute sei für viele Kunden die Verzinsung von Lebensversicherungen äußerst attraktiv und sie werde von wenigen halbwegs sicheren Alternativen geschlagen.

Moderator Köhne fasste die Grundaussagen der drei Vorträge so zusammen:

- Kleinlein sage, die Provisionen seien zu hoch.
- Wirth weise Kritik an Beratungsqualität zurück und meine, die Einkommen seien eher zu niedrig.
- Jacobus mache den Wert der Beratung zum Maßstab für die Vergütung.

Er fragte, wie sich ein Provisionsdeckel von z. B. 1,5% auswirken würde.

Kleinlein sagte, das würde vermutlich dazu führen, dass das seiner Ansicht nach schlechte Produkt „kapitalbildende Lebensversicherung – oder besser kapitalbindende Lebensversicherung“ nicht mehr zu verkaufen wäre. Er würde das begrüßen. Versicherer seien gut darin, Risiken zu tragen. Darauf sollten sie sich beschränken. Ein Teilnehmer merkte an, Langlebigkeit sei durchaus auch ein demografisches Risiko. Wirth mutmaßte, die Folge wäre ein „Vermittlersterben“. Der Beruf sei schon jetzt nicht sehr beliebt. Seine Attraktivität würde bei geringeren Verdienstmöglichkeiten weiter abnehmen – zu Lasten der Versorgung mit Versicherungsschutz. Jacobus brach eine Lanze für die Lebensversicherung. Es könne nicht von ungefähr kommen, dass die Einlösungsquote von Dynamikangeboten von 50-60% auf rund 90% gestiegen sei. Die Lebensversicherung habe auch in schwierigen Zeiten ihre Eignung als Altersvorsorgeinstrument unter Beweis gestellt. Neue Produkte seien zwar mit geringeren Garantien ausgestattet. Sie böten aber teilweise eine nie gekannte Transparenz bezüglich der Kosten und Erträge, wie das Beispiel „Universal Life“ zeige.

Es wurde noch über Alternativen zur LV, Ursachen von Vertragsbeendigungen und Erwartungen an den Gesetzgeber diskutiert, bevor Köhne die Diskussion abschloss und Dilge mit Dank an die Referenten und das Publikum zum „Get together“ bat, bei dem noch lebhaft und lange weiterdiskutiert wurde.

Das 42. Versicherungswissenschaftliche Fachgespräch wird sich am 19.06.19 im Haus der KPMG mit den „Versicherungsaufsichtlichen Anforderungen an die IT (VAIT)“ befassen.

Berlin, den 22.03.19
Dietmar Neuleuf