

**„Provisionsdeckel in der Lebensversicherung  
- notwendiger Verbraucherschutz oder Überregulierung?“**

41. Versicherungswissenschaftliches Fachgespräch  
Verein zur Förderung der Versicherungswissenschaft VersNetzB  
in Berlin e.V.

# Agenda

1. Der Bund der Versicherten
2. Begrifflichkeiten: Provision, Abschlusskosten, Honorar
3. Der Interessenskonflikt
4. Angemessenheit der Provision

# 1. Der Bund der Versicherten e. V. (BdV)

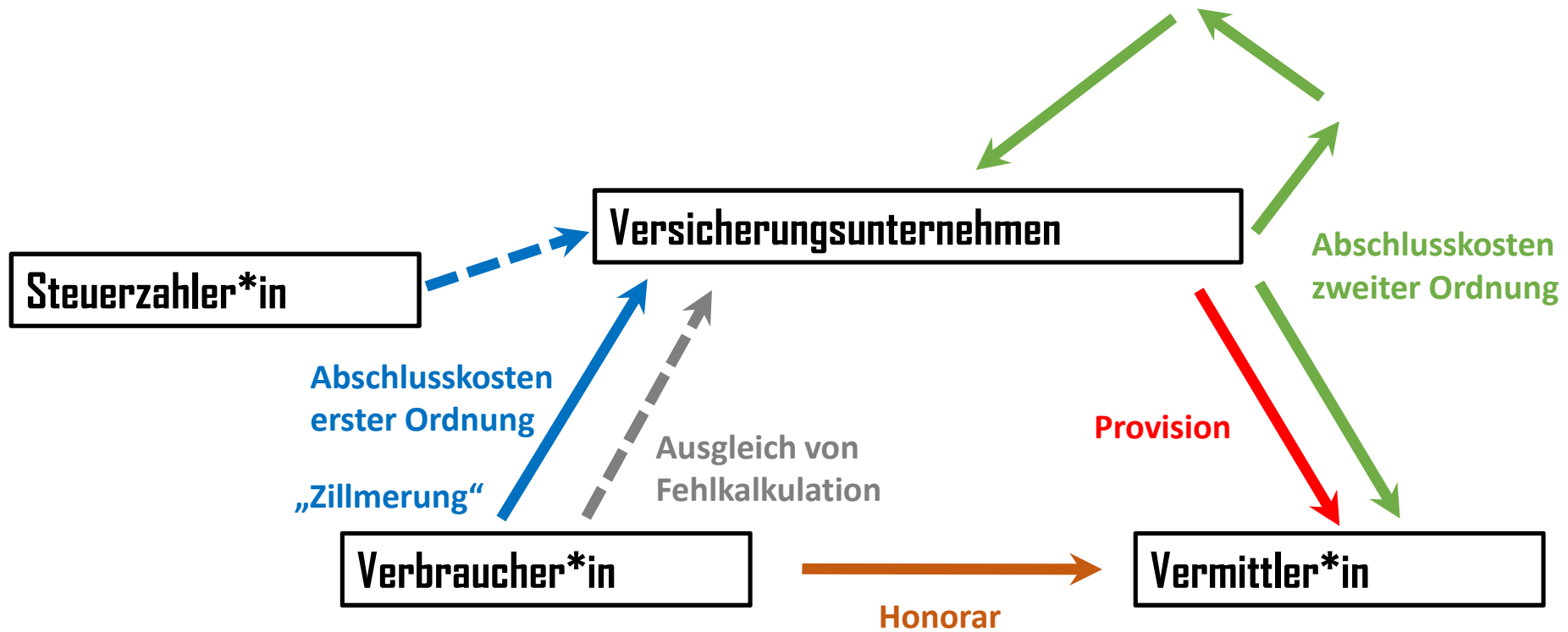
- gegründet 1982
- ca. 50.000 Mitglieder
- Die größte Verbraucherschutzorganisation im Bereich privater Versicherungen in Deutschland
- Unabhängigkeit (Finanzierung ausschließlich über die Mitgliedsbeiträge von Privatpersonen – keinerlei staatliche/öffentliche Förderung)
- Vereinssitz seit 25.2.2019: Gasstraße 18, 22761 Hamburg

## 2. Begrifflichkeiten

Im Umfeld der Provisionsdiskussion ist zwischen folgenden Begriffen zu unterscheiden:

- Einkalkulierte Abschlusskosten – Abschlusskosten erster Ordnung
- Tatsächliche Abschlusskosten – Abschlusskosten zweiter Ordnung
- Zillmerung
- Provision
- Honorar

## 2. Begrifflichkeiten



## 2. Begrifflichkeiten

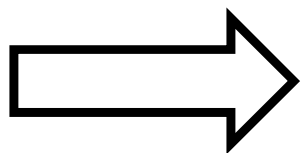
Aus der Betrachtung der Begrifflichkeiten zeigen sich bereits folgende Probleme:

- „Abschlusskosten“, „Provision“ und „Zillmerung“ werden zuweilen als synonym verwendet, obgleich es sich um unterschiedliche Sachverhalte handelt.
- In der Kalkulation ist der Ansatz der Abschlusskosten erster Ordnung oft nicht auskömmlich. Das übrige Kostenergebnis oder/und weitere Überschüsse werden dadurch geschmälert. Mittelbar zahlen die Versicherten so zusätzliche Abschlusskosten.
- Das System der Provision ist sehr intransparent.

### 3. Der Interessenskonflikt

1. Das System der Provision setzt wirtschaftliche Anreize für die Vermittler\*innen, gezielt solche Verträge zu vermitteln, die zu besonders hohen Provisionen führen.
2. Das System der Provision erschwert eine ergebnisoffene Beratung, da beim bedarfsgerechten(!) Abraten von einem Vertrag Vermittler\*innen keine Vergütungen generieren.

Nach IDD sind aber Maßnahmen gegen den  
Interessenskonflikt zu ergreifen!



**Europarechtliches Gebot den Interessenskonflikt zu begrenzen**

## 4. Angemessenheit der Provision

Unter der Annahme, es würde

- tatsächlich eine auskömmliche Kalkulation erfolgen und
  - die Kalkulation erfolgt nach dem Zillmerverfahren
- dann besteht bereits ein Provisionsdeckel von 2,5 %.

**Die Diskussion, „ob“ ein Provisionsdeckel angezeigt ist,  
ist offensichtlich überflüssig, wenn man das Aufsichtsrecht ernst nimmt!**



## 4. Angemessenheit der Provision

Bis 1994 wurde die Provision an der Höhe der garantierten Leistung gemessen. Üblich war 3,5 % der garantierten Erlebensfallleistung in Anlehnung an den Höchstzillmersatz.

Erst seit 1994 ist die Summe der vereinbarten Beiträge die Bezugsgröße.

Bis 2008 waren 4 % die aufsichtsrechtliche Obergrenze!

**Gemessen an der früheren Bezugsgröße haben sich in den letzten 20 Jahren die Provisionen etwa verdreifacht!**

## 4. Angemessenheit der Provision

**Gemessen an der früheren Bezugsgröße haben sich in den letzten 20 Jahren die Provisionen etwa verdreifacht!**

Ein Provisionssatz bezogen auf die Beitragssumme, der dann zu einer Provision führt, die mit der früher üblichen vergleichbar ist, liegt bei etwa 1,5 %.

**Ein Provisionsdeckel von 1,5 % ist das Maximum, das u. U. noch angemessen sein könnte.**

## 4. Angemessenheit der Provision

Alternativ zu einem Provisionsdeckel könnte auch ein Provisionsverbot diskutiert werden. Dies ließe aber weitere Fragestellungen unbeantwortet:

- Fragen der Vergütung der Vermittler jenseits der Lebensversicherung
- Fragen hinsichtlich der angemessenen Bemessung der Honorare
- Fragen hinsichtlich der Honorarzahung nach Frühstorno
- Fragen der Notwendigkeit einer Honorarordnung

## 4. Angemessenheit der Provision

Sondersachverhalte:

- **Offenlegung der Provisionen** ist ein wichtiges Instrument, um den Interessenskonflikt zu schmälern.
- In der **Restschuldversicherung** sind die Provisionshöhen deutlich ausgeprägter (teilweise über 50 % der Prämiensumme) und führen zu einem besonders großen Interessenskonflikt. Dieser wird zudem dadurch angeheizt, dass die versicherte Person meist nicht Versicherungsnehmerin ist und die Vermittler als „Annexvermittler“ (z. B. Elektrohändler oder Kreditkartenvermittler) erlaubnisfrei vermitteln dürfen.