

# Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) auf die Versicherungsbranche



**Gerald Archangeli**  
BVK-Vizepräsident

Verein zur Förderung der  
Versicherungswissenschaft

09.09.2014, Berlin

## Agenda

- |             |             |          |                       |
|-------------|-------------|----------|-----------------------|
| <b>I.</b>   | <b>1994</b> | <b>–</b> | <b>BAV R 5/95</b>     |
| <b>II.</b>  | <b>2013</b> | <b>–</b> | <b>Der Sündenfall</b> |
| <b>III.</b> | <b>2014</b> | <b>–</b> | <b>Die Realität</b>   |

**I. 1994 – BAV R 5/95**

## **Begrenzung der Abschlusskosten in der Lebensversicherung**

### **Aufhebung des Rundschreibens 5/1995 des ehemaligen BAV**

**Geschäftszeichen** VA 21 – A – 2007/0107

22. Februar 2008

Das Rundschreiben 5/95 des ehemaligen BAV (VerBAV 1995 S. 366 f.) wird aufgehoben.

Durch das neue VVG i.V.m. der Info-VO sind die Lebensversicherer nunmehr verpflichtet, detaillierte Angaben zur Versicherungsleistung, den Beiträgen und den Vertriebs- und Abschlusskosten gegenüber dem Versicherungsnehmer zu machen, so dass eine höhere Transparenz und Vergleichbarkeit der vielfältigen Produkte untereinander gewährleistet wird. Zusätzlich hat sich seit der Deregulierung im Jahre 1994 in Deutschland und aufgrund des immer größer werdenden Einflusses europäischer Anbieter auf dem Versicherungssektor die Konkurrenzsituation erheblich verändert; ein aufsichtsrechtlicher Eingriff zur Sicherstellung des mit dem Rundschreiben verfolgten Ziels kann künftig als entbehrlich angesehen werden. Auch im Hinblick auf eine Entbürokratisierung und den unnötigen Verwaltungsaufwand bei Überprüfung der Begrenzungsregelung erscheint es nicht vertretbar, das Rundschreiben weiterhin bestehen zu lassen.

Der Aspekt des Rundschreibens, ausreichende Sicherheiten für eventuelle Rückforderungsansprüche der Versicherer gegenüber den Vermittlern aufgrund von ausgezahlten unverdienten Provisionen zu verlangen, wird inzwischen von dem neuen Rundschreiben 9/2007 „Hinweise zur Anwendung der §§ 80 ff. VAG und § 34d GewO“ abgedeckt. Außerdem gehört es zu einem guten Risikomanagement, dass das Versicherungsunternehmen und damit auch seine Versicherungsnehmer vor Ausfallschäden durch geeignete Kontrollinstrumente bzgl. des Außendienstbereichs, der eine entscheidende Bedeutung für den wirtschaftlichen Erfolg des Unternehmens hat, geschützt werden.

Quelle: [www.bafin.de](http://www.bafin.de)

## **II. 2013 – Der Sündenfall**

# Versicherer gehen auf Sparkurs

**Die Branche will Provisionen für  
Lebensversicherungen kürzen.  
Davon profitieren vor allem Anbieter.  
Kunden hätten nur wenig davon.**

Quelle: Welt am Sonntag, 26.08.2013



28.05.2014

Reformgesetz für Lebensversicherungen

## „Wir begrüßen die Absicht, kritisieren aber die Umsetzung“

Die deutsche Versicherungswirtschaft begrüßt das Ziel des Referentenentwurfes, die Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer im lang anhaltenden Niedrigzinsumfeld zu stärken. Der Gesetzesvorschlag zur Modifikation der Beteiligung der Versicherungsnehmer an Bewertungsreserven wird daher ausdrücklich unterstützt.

Eine Kopplung dieser wichtigen Maßnahme an eine **Ausschüttungssperre** läuft dem Gesetzesziel jedoch entgegen. Sie nimmt den Unternehmen die Möglichkeit zur Stärkung der Eigenmittelausstattung und führt insgesamt zu einer Schwächung des Versicherungsstandorts Deutschland.

### STATEMENT



**Alexander Erdland, Präsident des GDV:**

„Wir begrüßen die Absicht des Gesetzgebers, die Beteiligung der Kunden an den Bewertungsreserven neu zu regeln. Das Maßnahmenpaket insgesamt sehen wir kritisch. Es hätte eine Schwächung des Versicherungsstandorts zur Folge.“

Download

Quelle: [www.gdv.de](http://www.gdv.de)

Schadenfall. Das Argument, dass mit der Offenlegung der Provision die Vergleichbarkeit der Angebote verbessert wird, trifft daher in keiner Weise zu.

### III Absenkung des Höchstzillmersatzes (Artikel 4 Nr. 1 und 2 LVRG-E)

Mit der vorgeschlagenen **Absenkung des Höchstzillmersatzes auf 25 Promille** wird das Ziel des Gesetzesentwurfes, die Abschlusskosten zu senken und Anreize zur Abkehr vom Provisionssystem zu schaffen, nicht erreicht.

Wirkungsvoller und daher besser wäre eine gesetzliche Deckelung der kalkulatorischen Abschlusskosten auf maximal 0,4 % der Beitragssumme pro Jahr. Die kalkulierten Abschlusskosten dürften längstens für die ersten 10 Vertragsjahre eingerechnet werden.. Dieser Vorschlag führt zu deutlich höheren Rückkaufwerten innerhalb der ersten Jahre der Vertragslaufzeit und wird damit den veränderten Anforderungen der Gesellschaft an die Flexibilität von Lebensversicherungen gerecht (Anlage).

Der Referentenentwurf belastet dagegen **einseitig die Unternehmen**, da diese keine Möglichkeit haben, die bestehenden Vermittlerverträge anzupassen. Die Vertriebskosten eines Versicherers resultieren zum Großteil aus Verpflichtungen, die in den einzelvertraglichen Vereinbarungen zwischen Anbieter und Vermittler fixiert sind. Das gilt insbesondere für über 200.000 im IHK-Register eingetragene Versicherungsvertreter. Das Gesetz sieht keinen Weg vor, **die bestehenden Vermittlerverträge** zu ändern, um dem Kostendruck gerecht zu werden. Die Umsetzung der Neuregelung könnte nur mit künftigen Vermittlern erfolgen.

Als Folge der Gesetzesänderung sind ferner **massive Wettbewerbsverzerrungen** im Vergleich zu anderen Anbietergruppen von Altersvorsorgeprodukten wie Banken oder Fonds zu erwarten.

Die Absenkung des Höchstzillmersatzes trifft die Gesellschaften, welche diese Bilanzierungsmöglichkeit nutzen, um Neugeschäft zu generieren. Die Absenkung um 15 Promillepunkte ist ein drastischer Eingriff in das Vertriebsmodell und wird sich direkt auf Neuabschlüsse auswirken. Eine derart tiefgreifende Umstellung ist für betroffene Unternehmen **bilanziell und technisch** nicht darstellbar.

### IV Absenkung des Höchstrechnungszinses (Artikel 4 Nr. 1 und 2 LVRG-E)

Der Vorschlag, den Garantiezins bereits zum 1. Januar 2015 deutlich zu reduzieren, ist gemeinsam mit der Offenlegungspflicht für Abschlussprovisionen und der Änderung des Höchstzillmersatzes nicht umsetzbar.

Auch die geplante **Offenlegung der Abschlussprovisionen** schießt über das Ziel hinaus. Der Vorschlag führt den Versicherungsnehmer in die Irre, indem er einen zweifelhaften Mehrwert in Form einer Scheintransparenz bei enormem Aufwand für die Versicherer liefert. Unverständlich bleibt zudem, warum von der Neuregelung auch die Schaden-/Unfallversicherer und die privaten Krankenversicherer erfasst werden sollen.

Kritisch ist ferner die geplante **Absenkung des Höchstzillmersatzes** zu sehen. Sie läuft dem Gesetzeszweck zuwider und leistet keinen Beitrag zur Senkung der Abschlusskosten. Denn der Gesetzesentwurf liefert keine gesetzliche Handhabe, die bestehenden Vermittlerverträge an die neue Situation anzupassen. Die Neuregelung führt zudem zu Wettbewerbsverzerrungen unter den Anbietern von Altersvorsorgeprodukten.

Gemeinsam mit der Offenlegungspflicht für Abschlussprovisionen und der Änderung des Höchstzillmersatzes ist die **Absenkung des Höchstrechnungszinses** zum 1. Januar 2015 technisch nicht umsetzbar. Das Inkrafttreten dieser Regelungen kann frühestens zum 1. Januar 2016 erfolgen.

Am Ziel vorbei führt die vorgesehene **Erhöhung der Mindestbeteiligung am Risikoüberschuss**. Diese würde den Spielraum zur Eigenkapitalbildung unter Solvency II erheblich einengen.

Quelle: [www.gdv.de](http://www.gdv.de)

## **III. 2014 – Die Realität**

## Es ist geschafft – Provisi



03.07.2014 Solidaritätskundgebung des BVK | Potsdamer Platz in Berlin

276

VersVerm 07/08/14

kreis Vertretervereinigungen der Deutschen Assekuranz e.V. (AVV) und seinem Vorsitzenden Marco Seuffert für die sehr gute Zusammenarbeit bei der Durchsetzung der berufsständischen Interessen. Hier hätte es sich gezeigt, wie einheitlich und stark das Gemeinsame Haus von BVK, AVV und Vertretervereinigungen auftreten könne.

Der BVK-Präsident hob hervor, dass schon im Vorfeld des Gesetzgebungsverfahrens der BVK sich zusammen mit dem GDV, dem PKV und der Dienstleistungsgewerkschaft ver.di gegen weitere gesetzliche Restriktionen des Berufsstands positioniert hat.

Darüber hinaus hatte der BVK mit den Vermittlerverbänden AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., dem Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM), dem Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA) und VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V. eine gemeinsame Stellungnahme zum LVRG abgegeben. Darin wurde eindringlich vor den schädlichen Wirkungen einer zwingenden Provisionsoffenlegung gewarnt und darauf hingewiesen, dass diese für die Qualität und Wahl des Versicherungsschutzes irrelevant ist.

Viel wichtiger sei der Ausweis einer Gesamtkostenquote. Nur anhand dieser Kennziffer könnten Kunden erkennen, inwieweit die Abschluss-, Marketing- und Verwaltungskosten die Rendite ihrer Altersvorsorge schmälern.

Dieses gemeinsame Auftreten hätte bei den politischen Entscheidungsträgern Eindruck gemacht, so Michael H. Heinz, denn schließlich würden diese Verbände mehr als 150.000 Vermittler in Deutschland repräsentieren.

Der Öffentlichkeit rief der BVK-Präsident zu, dass am Potsdamer Platz der sozialpolitisch unersetzbare und ehrbare Berufsstand der Versicherungskaufleute ein Zeichen für seinen Wert setzen möchte. Für die Absicherung von Lebensrisiken und der privaten Altersvorsorge seien schließlich die Versicherungsvermittler von eminenter Bedeutung und damit ein volkswirtschaftlich wichtiger Faktor. Ihr Berufsbild sei geprägt von den zehn Tugenden des ehrbaren Kaufmanns und vom Verantwortungsbewusstsein



Das Präsidium, die AVV-Vorsitzenden und die BVK-Geschäftsführung waren auf der Kundgebung (v. l.): Dr. Wolfgang Eichele, Ulrich Zander, Gerald Archangeli, Michael H. Heinz, Andreas Vollmer, Marco Seuffert und Peter Pietsch.

277

VersVerm 07/08/14

## Keine Deckelung der Provision

⇒ Die gesetzliche Deckelung der Provision ist nicht im Gesetz.

## Keine Offenlegung der Abschlussprovision

⇒ Offenlegung der Abschlussprovision in Euro und Cent stand im Gesetzesentwurf, ist nicht im Gesetz enthalten.

## Senkung Höchstzillmersatz

- ⇒ Ab 1. Januar 2015 sinkt der Höchstzillmersatz von 40 auf 25 Promille.
- ⇒ Versicherer können dann in den ersten fünf Jahren der Vertragslaufzeit die Abschlusskosten nur zu 25 Promille der Beitragssumme eines Vertrags bilanziell anrechnen.
- ⇒ Gefahr, dass Versicherer die Absenkung nutzen, die Abschlussvergütung der Vermittler zu reduzieren.

## **LVRG mit Folgen:**

## **Fragen und Auswirkungen!**

Quelle: [www.versicherungsmagazin.de](http://www.versicherungsmagazin.de) / Abo-Exklusiv

## Wie Kostensenkung verteilen?

Das wirft die Frage auf, wie diese erhebliche Kostensenkung verteilt wird. Rund 60 Prozent der Abschlusskosten sind Provisionen und Courtagen, rund 40 Prozent Abschlusskosten des Versicherers von der Werbung über die Betreuungsorganisation bis hin zur Antragsprüfung. Schon das macht klar, dass Vermittler mit ihren Vergütungen nicht ungeschoren davonkommen können. Ideen für alternative Vergütungsmodelle sind gefragt. Und es gibt schon eine Reihe Ideen, die aber meist mit Verbraucherschutz herzlich wenig zu tun haben.

## Ohne Vermittlung auch keine Verbreitung der Vorsorge

Dann gibt es Honorarberater im engeren Sinn wie zum Beispiel die Verbraucherzentralen, die sich zu Gute halten, nicht zu vermitteln. Allerdings gehen sie auch nicht aktiv auf Kunden zu, um sie über Vorsorgeprobleme aufzuklären, und die Abschlussentscheidung muss der Kunde allein treffen. Für eine Verbreitung der Vorsorge in der Bevölkerung eine wenig geeignete „Vertriebsform“.

## Unternehmer bevorzugen kalkulierbare Vergütungen

Welchen Weg auch immer die Gesellschaften einschlagen, die Zeit wird knapp. Still und leise verlassen immer mehr Vermittler den Markt. Nach den aktuellen Zahlen des Deutschen Industrie- und Handelskammertages (DIHK) vom 30. Juni 2014 ist die Zahl der Versicherungsvermittler und –berater auf 242.778 gesunken, das sind 1.539 weniger als noch ein Quartal zuvor. Gegenüber dem Höchststand des Vermittlerregisters von Anfang 2011 haben knapp 21.000 Vermittler (-7,8 Prozent) den Markt verlassen.

## Wie stark trifft das LVRG den Vertrieb?

Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 Promille wird letztendlich auf den Vertrieb bzw. die vertrieblichen Aktivitäten der Unternehmen durchschlagen.

## Was bedeutet dies für die zukünftige Einkommenssituation im Vertrieb?

Gemäß GDV Statistik liegen die durchschnittlichen gesamten Abschlusskosten in der Branche bei ca. 50 Promille. 40 Promille davon kann ein Versicherer zur Unterstützung seiner Bilanz derzeit aktivieren. Das heißt, schon heute gehen die überschüssenden zehn Promille zulasten des Jahresergebnisses. Wenn künftig nur noch 25 Promille aktivierbar sind, sind – bei unveränderten Vergütungsregelungen für den Vertrieb – weitere 15 Promille vom Jahresergebnis zu tragen. Dies führt zu einer erheblichen Belastung der Unternehmen.

## **Was können Versicherer tun, um weiterhin eine angem. Vergütung des Vertriebs zu gewährleisten?**

Der Versicherer hat das Problem, dass er, wenn er das derzeitige Provisionsniveau halten will, eine entsprechende Finanzierung hinbekommen muss. Beispielsweise wäre eine Reduzierung der sofort fälligen Abschlussprovision zugunsten einer höheren Bestandspflegeprovision denkbar. Auch könnten komplette laufende Provisionen – wie in der Sachversicherung üblich – und Honorarmodelle starken Aufwind bekommen. Für die Einkommenssituation des Vermittlers gilt es, bei derartigen Modellen eine Übergangsfrist zu überbrücken, bis genügend Neugeschäftsvolumen vorhanden ist, das den gleichen Einkommenszufluss sicherstellt.

## **Bleiben Altersvorsorgeprodukte für Makler und Vermittler interessant?**

Ja, es besteht zunehmend Bedarf, private Altersvorsorge zu betreiben. Die Produktvielfalt ist dabei derart komplex, dass der Vermittler gefragt ist, für seinen Kunden die beste Lösung zu suchen. Hier können – als Reaktion auf die Absenkung des Rechnungszinses – auch Produkte mit geänderten Garantiemodellen oder fondsgebundene Produkte sinnvoll und attraktiv für den Kunden sein.

## **LVRG zeigt schon Wirkung – BVK sieht keine Pflicht zum Provisionsdeckel**

Quelle: [www.inovexx.de](http://www.inovexx.de)

Unterdessen verweist der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) darauf, dass die Senkung des Höchstzillmersatzes von 40 Promille auf 25 Promille nicht bedeute, dass die Provision auf 25 Promille begrenzt sei. Die Abschlusskosten dürften lediglich nur bis zu dieser Höhe bilanziell geltend gemacht werden.

## **LVRG zeigt schon Wirkung – BVK sieht keine Pflicht zum Provisionsdeckel**

Quelle: [www.inovexx.de](http://www.inovexx.de)

„Hier wird sich zukünftig zeigen, welche Versicherer zu ihren Vermittlern stehen und nicht das LVRG vorschieben, um die Provisionen zu senken“, erklärte BVK-Präsident Michael H. Heinz und ergänzte: „Das Gesetz gibt jedenfalls dafür nichts her. Es entspricht unserer Forderung, die Vergütung der Vermittler nicht gesetzlich zu deckeln.“

## FAZIT

- ⇒ Neuregelungen bringen für Vermittler starke Veränderungen.
- ⇒ Lösungen können nur gemeinsam von Vermittlern und Versicherern im Sinne der Kunden entwickelt werden.
- ⇒ Auswirkungen auf Vermittlerzahlen :
- ⇒ Studie Prof. Beenken

## Auswirkungen auf den Vermittlerbestand

### 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)
<b>1 Umsatz</b>	-2,80%	-4,00%	-5,10%	-2,80%	-3,99%	-6,10%
<b>2 Umsatz</b>	-8,81%	-13,06%	-16,97%	-12,01%	-15,90%	-22,91%
<b>2 Gewinn</b>	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)
<b>Austritte</b>	10.110	5.647	929	5.948	2.903	1.040
<b>in %</b>	24%	47%	19%	28%	41%	52%
<b>Verbleibend</b>	31.890	6.353	4.071	15.052	4.097	960
<b>in %</b>	76%	53%	81%	72%	59%	48%

Tabelle 3: Basisszenario Marktaustritte

Quelle: Studie Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern, Fachhochschule Dortmund

## Auswirkungen auf den Vermittlerbestand

### 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)
<b>1 Umsatz</b>	-3,60%	-5,50%	-7,20%	-3,60%	-5,49%	-8,73%
<b>2 Umsatz</b>	-11,51%	-18,14%	-24,10%	-14,81%	-21,18%	-31,98%
<b>2 Gewinn</b>	-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)
<b>Austritte</b>	11.649	7.249	2.347	6.932	3.685	1.702
<b>in %</b>	28%	60%	47%	33%	53%	85%
<b>Verbleibend</b>	30.351	4.751	2.653	14.068	3.315	298
<b>in %</b>	72%	40%	53%	67%	47%	15%

Tabelle 5: Basisszenario Marktaustritte

Quelle: Studie Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern, Fachhochschule Dortmund

## Auswirkungen auf den Vermittlerbestand

### 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)
<b>1 Umsatz</b>	-4,80%	-6,50%	-8,10%	-4,80%	-6,49%	-9,60%
<b>2 Umsatz</b>	-15,56%	-22,89%	-32,24%	-15,29%	-19,06%	-35,32%
<b>2 Gewinn</b>	-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)
<b>Austritte</b>	14.313	8.765	4.270	7.116	3.360	1.860
<b>in %</b>	34%	73%	85%	34%	48%	93%
<b>Verbleibend</b>	27.687	3.235	730	13.884	3.640	140
<b>in %</b>	66%	27%	15%	66%	52%	7%

Tabelle 7: Basisszenario Marktaustritte

Quelle: Studie Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern, Fachhochschule Dortmund

## Auswirkungen auf den Vermittlerbestand

### 4.4.5 Zusammenfassung

Der Vermittlerbestand schrumpft in allen drei Szenarien:

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

Tabelle 8: Zusammenfassung Marktaustritt nach Szenarien

Quelle: Studie Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern, Fachhochschule Dortmund

**Danke für Ihre Aufmerksamkeit !**