

## **Beitrag zur Diskussion über eine Deckelung von Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung**

- 25 Argumente für die Notwendigkeit auskömmlicher Provisionen –

1. Mit fast 90 Mio. bestehenden Verträgen leisten private Lebens- und Rentenversicherungen einen fundamentalen Beitrag zur Alterssicherung der deutschen Bevölkerung. Auch das Neugeschäft ist - trotz Niedrigzins - ungebrochen, denn die Lebensversicherer haben längst mit neuen Produkten („neue Klassik“, Hybridprodukte und fondsgebundene Lebensversicherungen) reagiert. Der immense Verbreitungsgrad ist dabei ganz ohne Obligatorien (Zwang) zustande gekommen, beruht also ausschließlich auf den Vorteilen der Produkte einschließlich staatlicher Förderung. All dies beweist: Die Privatwirtschaft ist mit Blick auf die Altersvorsorge (über Lebensversicherer) voll funktionsfähig und leistet so einen fundamentalen Beitrag zur Alterssicherung der Bevölkerung. Gerade mit Blick auf die auf uns zukommenden, zusätzlichen demografischen Lasten sollte die Politik sich deshalb gefordert sehen, die private und betriebliche Altersvorsorge noch stärker als bisher zu fördern.
2. Eine ganz wichtige Rolle spielen dabei die Vermittler und Berater der Finanzwirtschaft. Denn dass es dieses große Volumen an privater und betrieblicher Altersvorsorge gibt, liegt in erster Linie an den rund 200.000 Versicherungsvermittlern und den Beratern in den rund 30.000 Bank- und Sparkassenfilialen in Deutschland. Sie sind es, die einen Bedarf bewusst machen, die Kunden beraten, die verschiedenen Produkte erklären, staatliche Fördermöglichkeiten aufzeigen, bei der Vermittlung maßgeblich mitwirken und während der Vertragslaufzeit vielfältigen Service leisten. Damit steht fest: Ohne Vermittler und Berater wäre niemals dieses (private und betriebliche) Absicherungsniveau erreicht worden.
3. Das gilt für die Zukunft noch mehr als heute. Denn die Materie wird immer komplizierter, auch durch vielfältige gesetzliche Anforderungen. So wurde gerade erst die

bis dahin mit 5 Durchführungswegen schwer überschaubare betriebliche Altersvorsorge durch das Tarifpartnermodell noch stärker differenziert. Die Produkte und Fördermöglichkeiten sind extrem vielfältig. Kaum ein Bürger durchblickt ohne Hilfe die Förder- und Zulagensystematik der Riester-Rente. Und den meisten ist nicht klar, ob, wieviel und wie sie vorsorgen müssen. Die Bürger und (kleineren) Betriebe benötigen deshalb Rat und Unterstützung. Ohne privatwirtschaftlich organisierte Beratungstätigkeit wird es deshalb keine flächendeckende private und betriebliche Altersvorsorge geben. Wer vor diesem Hintergrund den Berufsstand der Vermittler und Berater durch Maßnahmen wie einem Provisionsdeckel schwächt bzw. sogar in seiner Existenz gefährdet, muss sich im Klaren darüber sein, was dies für die zukünftige Verbreitung der privaten und betrieblichen Altersvorsorge bedeuten würde. Ein politisches Bekenntnis zu privater und betrieblicher Altersvorsorge hat keinen Boden, wenn es nicht mit einem Bekenntnis zur Notwendigkeit persönlicher Beratung verbunden ist.

4. Der empirische Beweis für diese Thesen liegt vor: So hat eine Studie der Bausparkasse LBS ergeben, dass 7 von 10 zulagenberechtigten Personen ohne Riester-Vertrag nicht beraten wurden, zum Beispiel, weil kein Berater verfügbar war. In Großbritannien wurden Abschlussprovisionen für die Lebensversicherung verboten und die Honorarberatung als einzige zulässige Vergütungsform erklärt. Binnen kurzer Zeit hat dies dazu geführt, dass Banken aus Kostengründen nur noch Kunden mit mindestens sechststelligen Anlagebeträgen beraten. Gerade diejenigen, die besonders auf Beratung angewiesen wären, sind seither von dieser abgeschnitten. Vorsorge findet deshalb nicht mehr statt und das Geld verbleibt jederzeit abrufbar auf zinslosen Konten bzw. fließt in den Konsum. Der volkswirtschaftliche Schaden wird langfristig immens sein, wenn die Bürger im Alter nicht genügend Geld haben und der Staat einspringen muss.
5. 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. Denn die gesetzliche Rente liegt unter 50 Prozent des letzten Nettoeinkommens, und gerade

in den klein- und mittelständischen Unternehmen ist der Verbreitungsgrad der betrieblichen Altersvorsorge sehr niedrig. 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 würde ebenso wie die zahlreichen, in der Vergangenheit schon erfolgten regulatorischen Eingriffe das Gegenteil bewirken.

6. Die Kunden haben die Wahlfreiheit, wenn es um die Frage nach Beratung und deren Vergütung geht. So kann jeder frei darüber entscheiden, ob er einen Berater auf Provisions- oder Honorarbasis in Anspruch nimmt oder ganz auf Beratung und deren Vergütung verzichtet. Denn es gibt eine ganze Reihe von Direktversicherern, die ihre (provisionsfreien) Produkte direkt, also nicht über Berater und Vermittler, vorzugsweise im Internet anbieten. Dazu hat jeder Zugang. Dennoch hat der Direktvertrieb in den letzten Jahrzehnten (!) nur in der KFZ-Versicherung zweistellige Marktanteile erreichen können. In der Lebensversicherung liegt der Marktanteil unter 2 Prozent. Dies zeigt: Die Menschen wollen Beratung haben und haben keine Probleme mit der in den Prämien kalkulierten Provision. Es wäre deshalb ein fataler Irrtum, das Internet oder „Robo-Advisor“ als echte Alternative zur provisionsbasierten Beratung zu sehen. Die Menschen informieren sich zwar im Internet über Finanzprodukte und über Möglichkeiten der Altersvorsorge. Fast immer wird aber danach der Kontakt zum Berater gesucht. Denn das Internet kann nicht auf die individuelle Situation und die individuellen Kenntnisse der Menschen eingehen. Das gilt ganz besonders auch für die steuerliche Förderung, die „passgenau“ geprüft werden muss. Und das Internet lässt die Menschen weitgehend allein, wenn es um die passenden Produkte, um Beratung, Abwicklung und um Service geht. Wer ein Produkt sucht, wird meist fündig. Aber woher weiß der Kunde, ob gerade dieses Produkt und nicht ein anderes das richtige ist? Und vor allem: Das Internet ist passiv und kann keinen Bedarf wecken, was aber gerade für die Altersvorsorge unerlässlich ist. Aufgabe der Politik wäre es deshalb, die Rahmenbedingungen für kompetente Beratung zu verbessern und sie nicht durch Beschneidung von Provisionen zu verschlechtern.
7. Beratung soll auf hohem fachlichen Niveau erfolgen. Sie hat deshalb ihren Preis. Vermittler und Banken / Sparkassen werden und können deshalb Beratung nur

dann anbieten, wenn sie diese kostendeckend vergütet bekommen. 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. Und die Honorarberatung hat sich in Deutschland nicht durchsetzen können, weil die Verbraucher nicht bereit sind, die erforderlichen Honorare zu bezahlen.

8. Die Anzahl der Beschwerden über Vermittler bei der BaFin und bei den Ombudsstellen ist auf sehr niedrigem Niveau. So gab es im Zeitraum vom 01.01.2017 bis 30.06.2018 bei der AachenMünchener Lebensversicherung keine einzige (!) begründete, auf den Außendienst (unser Mitgliedsunternehmen Deutsche Vermögensberatung) bezogene BaFin-Beschwerde - und das bei einem Vertragsbestand von über 4,5 Mio. und einem Neugeschäft von fast 400.000 Verträgen. Kann es einen eindrucksvolleren Beweis dafür geben, dass es keine Interessenkonflikte und kein „miss-selling“ gibt? Warum also will man mit einem derart „harten“ Markteingriff wie einem Provisionsdeckel gegen Missstände vorgehen, die gar nicht existieren? Darüber hinaus wäre ein Provisionsdeckel auch gar nicht dazu geeignet, mögliche Interessenskonflikte zu beseitigen. Im Gegenteil: Vermittler sind Unternehmer, die ihre Kosten decken müssen. Im Zweifel müssten sie staatliche Provisionskürzungen durch Verbreiterung der Provisionsbasis (höhere Beiträge und / oder längere Laufzeiten) kompensieren, was im Einzelfall viel mehr gegen Interessen des Kunden verstoßen könnte.
9. Auch 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. Angestellte Vermittler haben oftmals Vertriebsvorgaben. Und bei der Honorarberatung besteht das Risiko, dass überzogene Zeitaufwendungen und übermäßig hohe 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.

10. Im Provisionssystem gibt es durchaus etablierte, wirkungsvolle Mechanismen, die provisionsinduziertes „miss-selling“ und Interessenskonflikte 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 für eine kundenorientierte Verhaltenssteuerung im Vertrieb.
11. 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 Promille deutlich abgesenkt. Darüberhinausgehende 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. Die Vorfinanzierung belastet zudem unmittelbar den Ertrag des Versicherers. Die kalkulierten Abschlusskosten sind deshalb durch das LVRG - nach Angaben des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft - branchenweit um knapp 20 Prozent 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 Prozent zurückgegangen sind. Der Rückgang bei den Abschlussprovisionen liegt bei knapp 15 (!! ) Prozent. Wie hoch soll der Beitrag der Vermittler denn noch sein?
12. Die Deckelung der Abschlussprovisionen wäre ordnungspolitisch ein Eingriff in die Vertragsfreiheit und die Preisgestaltung zwischen Versicherern und Vermittlern. Ob dies mit Blick auf die Gewerbefreiheit verfassungskonform ist, wäre zu prüfen. Darüber hinaus gibt es 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.

13. 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 würde demnach allen bisherigen Maßnahmen zum Verbraucherschutz und zur Verbesserung der Qualität in der Beratung widersprechen.
14. 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 finden würde. 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 von der Laufzeit des Altersvorsorgeproduktes und der Rendite der Kapitalanlagen ab und liegt bei typischen Altersvorsorgeprodukten lediglich zwischen 0,1% und 0,2%. Der maßgebliche Renditehebel sind stattdessen die Kapitalanlagen. Und bei Verträgen mit staatlicher Förderung wie z.B. der Riester-Rente ist die renditeerhöhende 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 hätten also viel größere Wirkung.
15. 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 wird diese Form der Lebens- und Rentenversicherung 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. Denn der Kunde muss zusätzlich

mit der Funktionsweise von Investmentfonds vertraut gemacht werden. Und die Fondsanlagen müssen während der Vertragslaufzeit - mit Blick auf die Entwicklung der Kapitalmärkte und sich verändernder Lebenssituationen des Kunden - regelmäßig überprüft und ggf. angepasst werden.

Vergleichbar mit der fondsgebundenen Lebensversicherung gibt es auch bei reinen Biometrie-Produkten (Risikolebensversicherungen, Berufsunfähigkeitsversicherungen) keinerlei sachlichen Zusammenhang zum Niedrigzinsumfeld. Warum also werden solche reinen Biometrie-Produkte nicht aus der Diskussion über einen Provisionsdeckel ausgeklammert? Und warum wird bei „Mischprodukten“, die der Absicherung dienen und verzinsliche Sparvorgänge enthalten, der biometrisch bedingte Anteil der Provision in der Diskussion nicht außenvor gelassen?

16. Ohnehin ist nicht nachvollziehbar, warum Vermittler mit ihrem Einkommen für den Niedrigzins „haften“ sollen. Niemand käme auf eine dieser Argumentation folgende Idee, die Gehälter der angestellten Mitarbeiter bei Versicherungen und Banken zu kürzen, weil der Zins niedrig ist. Das wäre genauso abwegig wie eine Einkommenskürzung bei den Vermittlern in Form eines Provisionsdeckels, denn weder die Mitarbeiter noch die Vermittler tragen irgendeine Verantwortung für die niedrigen Zinsen. Hinter den Vermittlerbetrieben stecken Menschen mit ihren Familien, die genauso wie Angestellte ihren Lebensunterhalt bestreiten müssen.

Und was geschieht, wenn die Politik vor dem Hintergrund weiter anhaltend niedriger Zinsen den Garantiezins noch weiter absenkt? Würden die Abschlussprovisionen dann noch weitergehend gedeckelt? In nahezu allen Branchen erhöhen sich die Gehälter der Angestellten jedes Jahr. Die gesetzlichen Renten und die Pensionen werden jährlich angehoben, auch die Diäten der Abgeordneten. Die Einkommen der Vermittler hingegen sollen nicht erhöht, sondern vom Staat gekürzt werden. Und dies bei steigenden Kosten. Beispiel: Allein die Gehälter der über 100.000 Tarifangestellten der Vermittler werden jedes Jahr „automatisch“ im Schnitt um rund 2 Prozent erhöht.

17. Ohnehin ist das gelegentlich gezeichnete Bild der „üppigen Provisionen“ und der unverhältnismäßig hohen Einkommen der Vermittler falsch. Dies ergibt sich aus

den jährlichen Betriebsvergleichen des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK). Der AfW Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., dem vor allem die im Privatkundengeschäft agierenden Versicherungsmakler angehören, hat gerade in einer Umfrage ermittelt, dass 37 Prozent der befragten Makler einen Jahresgewinn von weniger als 25.000 € ausweisen. Das entspricht einem Einkommen, das annähernd nur die Hälfte des Durchschnittseinkommens der Deutschen insgesamt ausmacht. Ein weiteres Indiz für die zunehmend fehlende wirtschaftliche Attraktivität des Berufes sind meist aus Altersgründen freiwerdende Maklerbestände, die keinen Käufer mehr finden. Ein Grund dafür sind die hohen regulatorischen Hürden, aber eben auch die sich immer weiter verschlechternde Einnahmensituation.

Steigende Kosten und sinkende Einnahmen wie zuletzt aus den Provisionsabsenkungen aus LVRG 1 verschlechtern also die betriebswirtschaftliche Situation der Vermittler von Jahr zu Jahr. Eine weitere Provisionsabsenkung über einen Provisionsdeckel würde diese Entwicklung weiter beschleunigen.

18. 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 ausnahmelos 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 würden, z.B. durch noch weitergehende staatliche Förderung privater Altersvorsorge? Die Mittel dafür wären vorhanden, wenn der Staat die durch die niedrigen Zinsen bedingten, milliardenschweren Einsparungen auf neu begebene Bundesanleihen zur Verfügung stellen würde, um die Zinsverluste derjenigen auszugleichen, die für das Alter vorsorgen.

19. Die Vermittlerzahlen in Deutschland und die der Bank- und Sparkassenfilialen 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. Jeden Tag wurden im Jahr 2017 durchschnittlich 5 Bank- bzw. Sparkassenfilialen geschlossen. 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.

20. Mit einem Provisionsdeckel würde die Politik deshalb auch unmittelbare (kontraktive) Industriepolitik betreiben, indem sie einen zusätzlichen Beitrag zum Verlust von Arbeits- und Ausbildungsplätzen bei Vermittlern sowie in Bank- und Sparkassenfilialen leistet. Es wäre bedenklich, wenn ein Wirtschaftssektor, der sich ohnehin in einer anspruchsvollen Umbruchphase befindet, von der Politik zusätzlich geschwächt würde.
21. 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 Kleinbetrieben hängen über 100.000 sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze und eine fünfstelligen Zahl von Ausbildungsplätzen (IHK Kaufmann für Versicherungen und Finanzen).
22. 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 Wertpapier-sparen, 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.
23. In Verbindung mit der wirtschaftlichen Situation der Vermittler muss davon ausgegangen werden, dass wegen dieser Benachteiligung zumindest ein Teil der Vermittler für die Altersvorsorge nicht mehr die (niedriger vergütete) private Rentenversicherung, sondern Produkte mit höheren Vergütungen empfehlen könnte. Am höchsten sind dabei die Provisionen für die deutlich geringer regulierten Produkte des grauen Kapitalmarktes wie z.B. Schiffsbeteiligungen, Beteiligungen an

Schiffscontainern, Derivate oder geschlossene Fonds. Diese Produkte versprechen zwar hohe Rendite, bergen aber auch das Risiko eines Totalverlustes bis hin zur Verpflichtung zu Nachschüssen. Sie sind deshalb für die Altersvorsorge ungeeignet. Ganz im Gegenteil zu privaten Rentenversicherungen, die extrem sicher sind und als einziges Finanzprodukt eine lebenslange Rente garantieren. Ein Provisionsdeckel könnte also zu einer mit Blick auf die Alterssicherung ausgesprochen „gefährlichen“ Verlagerung der Mittelzuflüsse weg von der dann benachteiligten Rentenversicherung hin zu riskanten und hoch verprovisionierten Produkten des grauen Kapitalmarktes führen. Dies kann nicht im (politischen) Interesse einer stabilen und sicheren Altersvorsorge der Bürger sein.

24. 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, Provisionsabrechnungen 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.
25. Die vom Verbraucher zu tragenden Abschlusskosten für Immobilien, die ja von der Politik als eines der wichtigsten Instrumente für die Altersversorgung gesehen werden, belaufen sich mit Maklergebühr, Grunderwerbssteuer, Notarkosten, Grundbuchgebühren und Kosten für die Einrichtung einer Finanzierung auf bis zu 150 (!!!) Promille – und das in den meisten Fällen bezogen auf eine sehr viel höhere Basis. Dies wird erstaunlicherweise weder in der Politik noch im Verbraucherschutz gesehen und thematisiert. 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 „Kleinstraten“ über die Laufzeit des Vertrages mit

den meist monatlichen Prämienzahlungen gegenfinanziert. Es entsteht also praktisch keine zusätzliche Liquiditätsbelastung beim Verbraucher.