



## DISKUSSION ZUM PROVISIONSDECKEL

# „Wir erwarten, dass die Branche zu ihren Vermittlern steht“

Von Karen Schmidt

07.11.2019 09:23, aktualisiert am 07.11.2019 09:23

Nein, ein Provisionsdeckel in der Lebensversicherung sei weder sinnvoll noch nachzuvollziehen, sagte Thomas Bischof, Vorstandsvorsitzender der Württembergische Lebensversicherung, zur Eröffnung der Diskussion über das Thema auf dem Handelsblatt Insurance Summit 2019 in München. „Der Versicherungsmarkt ist schon in hohem Maße reguliert, jetzt kommt auch noch das. Das kann ich schon ordnungspolitisch nicht gut finden. Ein Provisionsdeckel ist aber auch nicht gerechtfertigt. Es gibt hier kein Marktversagen, es gibt keine Provisionsexzesse.“

Ganz im Gegenteil hätten sich die Kosten gut entwickelt. So seien die kalkulierten Abschlusskosten seit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) um 21 Prozent gesunken. „Ich sehe den Notstand der Regulierung nicht“, so Bischof weiter. „Und selbst wenn er bestünde, würde der Deckel in der jetzigen Form das Problem nicht beheben.“ Der Eliminierung der schwarzen Schafe, die hohen Provisionen bekämen, stünden die Kosten gegenüber, um ein solches System zu etablieren. „Und dann hat am Ende derjenige, der vom Provisionsdeckel etwas haben sollte, keine Vorteile dadurch.“ Es gehe bei der Diskussion wohl vielmehr um einen ideologischen Gedanken; darum einen Systemwechsel herbeizuführen. Bischof: „Kathargo muss zerstört werden, koste es, was es wolle. Aber was bringt das dem Kunden? Diese Frage wird in der Debatte viel zu wenig berücksichtigt.“

Axel Kleinlein, Vorstandssprecher der Verbraucherschutzorganisation Bund der Versicherten, hakte dort ein. Es gebe sehr wohl eine Rechtfertigung, über einen Provisionsdeckel zu sprechen. Das LVRG habe es deshalb gegeben, „weil die Branche in einer massiven Krise steckt. Hätte das Bundesfinanzministerium die Berechnung der Zinszusatzreserve 2018 nicht angepasst, wären in diesem Jahr sechs oder sieben Lebensversicherer Pleite gegangen.“ Es gebe Provisionsexzesse, so Kleinlein weiter. Wenn man sich bei einem Rentenprodukt die Provisionen anschau, die vor 20 Jahren gezahlt wurden, und damit die heutigen Provisionen vergleiche, seien diese von 3.000 auf 13.000 Euro gestiegen, erklärte Kleinlein, und bezog die Werte auf ein Rechenbeispiel für einen 25-Jährigen, der mit 67 Jahren in Rente gehen möchte – gemessen daran, dass die gleiche Garantierente versichert ist. „Das sind überhöhte Provisionen, die heute nicht mehr erklärt werden können“, so Kleinlein.

Schlechtere Produkte, höhere Provisionen?

Das normale Gegenargument, das an dieser Stelle komme, dass der Garantiezins gesunken sei und die Lebenserwartungen sich erhöht hätten, halte er für perfide, so Kleinlein weiter. „Das heißt doch, dass die Produkte in den vergangenen Jahren deutlich schlechter geworden sind. Und deshalb sollen Provisionsexzesse gerechtfertigt sein? Das kann ich nicht nachvollziehen.“ Ein weiteres Argument für einen Provisionsdeckel habe Brüssel in der Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD genau erklärt. Es gehe dabei um die Interessenskonflikte, die mit dieser Art der Bezahlung entstünden. Viele Vermittler würden ihren Kunden nicht das schlechtere Produkt mit den höheren Provisionen empfehlen. „Aber es gibt welche, die arbeiten genau nach diesem Prinzip.“ Und deshalb müssten Maßnahmen her, die diesen Konflikt beheben könnten.

Kleinlein: „Entweder schaffen wir es alle gemeinsam – Versicherer, Vertrieb und Verbraucher – Lösungen für dieses Problem zu finden. Und ich denke, der Provisionsdeckel ist hier eine gute Antwort. Oder das Ganze wird eskalieren, wenn sich Versicherungen und Vertrieb der Diskussion nicht stellen.“ Dann werde es um die Frage eines Provisionsverbots gehen, so der Verbraucherschützer weiter. „Das würde ich nicht glücklich finden. Der Vertrieb soll Geld verdienen, mit einer Blockadehaltung tun Sie sich hier aber keinen Gefallen.“

Helge Lach, Vorstand der Deutschen Vermögensberatung (DVAG), stellte klar, dass sein Haus eine Deckelung der Provisionen ablehnt. „Es geht um die Existenz eines ganzen Berufsstands, der dafür zuständig ist, die Altersvorsorge vieler Menschen zu sichern, sie vor elementaren Lebensrisiken zu schützen.“ Die Existenz dieses Berufsstands infrage zu stellen, sei kein Branchenthema mehr, sondern ein sozialpolitisches und gesellschaftliches. „Wir Vermittler schauen auch sehr genau hin, wie sich Versicherer hier positionieren. Ich sage Ihnen ganz deutlich: Wir erwarten, dass die Branche zu ihren Vermittlern steht. Wenn die Branche nicht einheitlich auftritt und wir in Gesprächen mit der Politik feststellen, dass einzelne Versicherer sogar einen Provisionsdeckel fordern, dann irritiert das sehr. Und ob das eine gute Geschäftsgrundlage für die Zukunft ist, bezweifle ich.“

Lach konterte dann Kleinleins Aussage, die Produktqualität habe sich verschlechtert. Die Branche verkaufe mittlerweile zum Großteil fondsgebundene Produkte oder welche mit flexiblen Garantien. „Das wundert mich schon, dass Sie nicht zur Kenntnis nehmen, dass die Branche hier massiv reagiert hat“, sagte Lach.

Branche habe schon Interessenkonflikten entgegengewirkt

Bezüglich der Interessenkonflikte führte der DVAG-Mann an, dass sich laut einer Analyse des Rating-Hauses Assekurata die Stornoquote in der Lebensversicherung in den vergangenen zehn Jahren halbiert habe. Auch die Beschwerdequoten bei der Bafin und beim Ombudsmann hätten sich in diesem Zeitraum nahezu halbiert. „Das sind doch Indikatoren, dass die Qualität der Beratung steigt.“ Die Branche habe auch den Verhaltenskodex für den Vertrieb eingeführt, mit strengen Regeln, wie etwa mit Storni umgegangen werde. „Wir haben zum Beispiel die Stornohaftzeiten erhöht.“ Das, was die IDD an Maßnahmen erfordere, sei für die Branche schon längst selbstverständlich.

Kleinleins Rechenbeispiel zur starken Erhöhung der Provisionen hielt Lach für realitätsfremd. Der durchschnittliche Monatsbeitrag liege bei einer 2018 abgeschlossenen Lebensversicherung bei 75 Euro, die durchschnittliche Versicherungssumme betrage 35.000 Euro. „Wenn das stimmte, was Sie hier in den Raum stellen, hätten sich die Beitragssummen verdreifachen müssen, damit wir die von Ihnen dargestellten Provisionssummen erreichen könnten – denn die Provisionssätze sind gesunken.“ Marktbreit lägen die Senkungen bei den Abschlussprovisionen bei 12 Prozent, in Leben insgesamt bei 6 Prozent. Bei 37 Promille rangierten die Abschlussprovisionssätze derzeit im Schnitt.

Nicht im „Kleinklein“ des Provisionsdeckels verkämpfen

Der Denkfehler der Versicherer sei hier ziemlich offensichtlich, konterte Kleinlein. „Sie beziehen Ihre Zahlen auf die Beitragssummen. Das ist der Fehler. Darum geht es nicht bei der Altersvorsorge. Es geht darum, Rentenlücken zu schließen und Versicherungsleistungen zu bekommen. Und die sind deutlich schlechter geworden.“ Die Lebensversicherung sei „leider“ ein Teil der Altersvorsorge, die man aber auch ganz anders darstellen könne. Es gehe insgesamt darum, einen Altersvorsorgemarkt zu schaffen, in dem Verbraucher ihre Rentenlücken vernünftig schließen könnten. „Darauf brauchen wir Antworten und hier müssen wir den Bürgerinnen und Bürgern tragfähige Lösungen bieten. Sich im Kleinklein des Provisionsdeckels zu verkämpfen, bringt nichts.“

Lach darauf: „Sie reden von Kleinklein, Herr Kleinlein. Das ist nicht angemessen – wir sprechen hier über das Einkommen der Vermittler. Hier geht es um Existenzen, um Familien, um Angestellte und Azubis.“ Dann müssten die Versicherer einfachere Produkte bauen, um den Beratungsaufwand zu reduzieren und eine kostendeckende Beratung zu ermöglichen, so Kleinlein. Man sei längst dabei, neue Produkte zu entwickeln, schaltete sich Bischof in den Schlagabtausch ein. Aber der eigentliche (zeitliche) Aufwand bei der Beratung entstehe beim Abfragen der Kundensituation und der Bedürfnisse des Kunden. „Das geht mit einem einfachen Produkt nicht weg“, so Bischof. DVAG-Vorstand Lach appellierte hier noch an Kleinlein, sich in Sachen Produktvereinfachung auch an die Politik zu wenden. Etwa bei der Riester-Rente entfielen 80 Prozent des Aufwands der Berater auf die bürokratische Nachbereitung. „Und das muss bezahlt werden, das ist halt so. Der Unternehmer muss seine Kosten decken können.“



**Karen Schmidt**

*Karen Schmidt ist seit Gründung von Pfefferminzia im Jahr 2013 Chefredakteurin des Mediums.*

**MEHR ZU**

- ▶ [ALTERSVORSORGE](#) ▶ [ALTERSVORSORGE](#) ▶ [BERUFSBILD BERATER](#) ▶ [FONDSPOLICEN](#) ▶ [LEBENSVERSICHERUNG](#) ▶ [REGULIERUNG](#) ▶ [RENTENVERSICHERUNG](#)
- ▶ [RIESTER-RENTE](#) ▶ [VERGÜTUNG](#) ▶ [VERSICHERUNGEN](#) ▶ [VERTRIEB](#) ▶ [VORSORGE](#)
- ▶ [ASSEKURANZ DER ZUKUNFT](#)