

An das
Bundesministerium der Finanzen
Referat VII B4
Wilhelmstraße 97
10117 Berlin

06.05.2019

Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für ein Gesetz zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen

Stellungnahme des Bundesverbandes Deutscher Vermögensberater

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Gelegenheit, zum o.g. Referentenentwurf Stellung nehmen zu dürfen. Diese nutzen wir gerne und nehmen dabei ausschließlich Bezug auf die vorgeschlagene Deckelung der Provisionen beim Abschluss von Lebensversicherungen.

Vorweg wollen wir darauf hinweisen, dass es, anders als in Ihrem Anschreiben an die Verbände vom 18. April 2019 dargestellt, im Evaluierungsbericht zum LVRG - zumindest für die Lebensversicherung – lediglich einen vagen Hinweis auf einen Provisionsdeckel als Teil eines Maßnahmenpaketes gibt. Auch stellen wir uns die Frage, wer, wie von Ihnen erwähnt, dieses Maßnahmenpaket und mit diesem einen Provisionsdeckel beschlossen haben soll? Der Finanzausschuss des Deutschen Bundestages hat dies seinerzeit nur zur Kenntnis genommen. Eine politische Einigung der großen Koalition in dieser Frage gibt es nicht. Anders wäre auch der geschlossene Widerstand der Finanzpolitiker der CDU/CSU-Bundestagsfraktion gegen den jetzt vorgeschlagenen Provisionsdeckel für die Lebensversicherung nicht zu erklären.

Der Provisionsdeckel wird übergeordnet damit begründet, dass alle am Lebensversicherungsgeschäft Beteiligten aufgefordert sind, einen Beitrag zur langfristigen Stabilisierung des Systems der Lebensversicherung zu leisten. Wir sind der Auffassung, dass die Politik dieses Ziel an den Wurzeln angehen sollte. Und die sind die seit Jahren niedrigen Zinsen, für die die Vermittler keine Verantwortung tragen. Hingegen ist es nach unserem Verständnis nicht Aufgabe der Politik, an den Ursachen vorbei in Kostenstrukturen und in die Preisbildung einzugreifen.

Wir sprechen uns deshalb gegen einen Provisionsdeckel aus, da dieser ein gravierender ordnungspolitischer Eingriff ohne schlüssige Begründung wäre. Denn ein Provisionsdeckel kann keinen nennenswerten Beitrag zur Lösung des Problems niedriger Zinsen in Verbindung mit hohen Garantien leisten und es gibt keine empirisch nachweisbaren Missstände, die einen solchen Eingriff rechtfertigen könnten. Ein Provisionsdeckel gefährdet die Existenz vieler Vermittler und Berater sowie eine hohe sechsstellige Zahl sozialversicherungspflichtiger Arbeitsplätze in der Versicherungswirtschaft, schränkt das Beratungsangebot für die Bürger ein und trägt so zu einer weiteren Erosion des Alterssicherungsniveaus in Deutschland bei.

Vor diesem Hintergrund ist es für uns befremdlich, dass jetzt nach knapp einem Jahr seit Umsetzung der IDD in deutsches Recht dieses mit einem Provisionsdeckel drastisch verschärft werden soll. Dies widerspricht dem Willen des Deutschen Bundestages, der bei Umsetzung der IDD ausdrücklich Wert auf eine 1:1-Umsetzung gelegt hat. Dabei ist es richtig, dass die IDD mit Blick auf mögliche Fehlanreize Eingriffe in Vergütungsstrukturen bis hin zum Provisionsverbot oder Provisionsdeckel grundsätzlich ermöglicht hätte. Es handelt sich aber hier eindeutig nicht um eine Verpflichtung des nationalen Gesetzgebers. Deshalb wurde bei Umsetzung der IDD davon auch kein Gebrauch gemacht. Warum soll dies nun ohne jede Evaluierung mit dem Provisionsdeckel korrigiert werden, ohne dass es dafür mangels Missständen eine Notwendigkeit gäbe? Auch verstehen wir nicht, warum gängige und in der Praxis kundenorientiert gehandhabte, unbestimmte Rechtsbegriffe mit einem derart überzogenen Eingriff klargestellt werden müssen. Der Hinweis darauf, dass ein Provisionsdeckel im Vergleich zu einem Provisionsverbot ein „milderer“ Eingriff ist, verkennt völlig die gravierenden negativen Auswirkungen, die diese Regelung haben würde.

Mit Blick auf die Tragweite und Komplexität des Gesetzesvorhabens sowie der Vielzahl der aus unserer Sicht unstimmgigen Aussagen und Begründungen empfehlen wir - zusätzlich zur Möglichkeit einer schriftlichen Stellungnahme - dringend eine mündliche Anhörung im BMF.

I. Unser Verband

Als ältester und mitgliederstärkster Berufsverband vertreten wir seit 1973 die Interessen von derzeit rund 12.000 Mitgliedern und Mitgliedsunternehmen mit insgesamt annähernd 40.000 Vermögensberatern, die monatlich über eine Million Beratungsgespräche führen. Zugleich führen wir uns auch den Interessen der rund 8 Millionen Kundinnen und Kunden unserer Verbandsmitglieder verpflichtet.

Die Beratungs- und Vermittlungsleistungen unserer Mitglieder beschränken sich satzungsgemäß auf bundesaufsichtsamtlich geprüfte Produkte des Finanzdienstleistungsmarktes, insbesondere Altersvorsorgeprodukte, Versicherungs- und Bausparverträge, Investmentfondsprodukte sowie Baufinanzierungen. In der Regel sind unsere Mitglieder Einzelunternehmen, die nahezu ausschließlich als natürliche Personen auf Provisionsbasis arbeiten und dabei auch sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter und Auszubildende beschäftigen.

Ausdrücklich möchten wir betonen, dass unseren Verbandsmitgliedern die Vermittlung von Produkten des sog. Grauen Kapitalmarktes satzungsgemäß untersagt ist. Außerdem legen wir besonderen Wert auf die Feststellung, dass sich die Mitglieder unseres Verbandes bei ihrer Arbeit seit über 45 Jahren an den 1973 vom Bundesverband Deutscher Vermögensberater für seine Mitglieder aufgestellten „Richtlinien für die Berufsausübung“ und den „Grundsätzen für die Kundenberatung“ orientieren. Lange bevor Wohlverhaltensregeln für Vermittler gesetzlich verankert wurden, waren diese in unserem Verband schon jahrzehntelang gelebte Praxis. Auch wollen wir hervorheben, dass die Beratung zur Altersvorsorge für unsere Mitglieder und deren Kunden eine herausragende Bedeutung hat. Das geplante Gesetz trifft den „Hauptnerv“ des Geschäftsmodells unserer Mitglieder und hat eine existentielle Bedeutung.

II. Unsere Hinweise und Forderungen in Kurzform

- Als Begründung für das Gesetzesvorhaben wird maßgeblich auf die niedrigen Zinsen in Verbindung mit hohen Garantien (LVRG) abgestellt. Davon ist die fondsgebundene Lebensversicherung eindeutig nicht betroffen. Wir fordern deshalb, hier die Provision nicht zu deckeln.
- Generell ist das Neugeschäft nicht betroffen, da der Rechnungszins nur noch bei 0,9 Prozent liegt. Die Begründung des Gesetzesvorhabens läuft also auch hier ins Leere.
- Die Rendite für den Kunden würde sich durch einen Provisionsdeckel allenfalls minimal verbessern und geht deshalb an der eigentlichen Intention vorbei. Im Gegenteil: Durch die Komplexität der geplanten Regelungen und die dadurch bei Versicherern und Vermittlern entstehenden Kosten würde sich die Rendite sogar verschlechtern.
- Es gibt in der Branche keine empirisch nachweisbaren Missstände, hingegen vielfältige Regelungen und Aktivitäten zur Gewährleistung von Beratungsqualität und zur Vermeidung von Interessenskonflikten. Ein Provisionsdeckel ist deshalb unverhältnismäßig und geht deutlich über die Forderungen der IDD hinaus.
- Die Einkommenseinbußen für Vermittler durch die Umsetzung des LVRG sind signifikant. Wie hoch soll der Beitrag der Vermittler noch sein und wer legt das fest?
- Die gesetzliche Definition von Qualitätskriterien und die Vorschriften zu deren Messung negieren den Umstand, dass erst im Jahr 2017 über die IDD die Versicherer in die Eigenverantwortung genommen wurden.
- Die vorgesehenen Verfahren zur Abrechnung von Dienstleistungen und Bestandspflegemaßnahmen sind nicht praktikabel und kostenintensiv. Wir fordern eine Beibehaltung des bewährten Systems der Vergütung über Provisionen.
- Die Begrenzung der Beitragszahlungsdauer auf 35 Jahre wäre ein zusätzlicher Deckel durch die Hintertür und würde Vermittler, die junge Menschen zur Altersvorsorge beraten, bestrafen. Wir lehnen diese Regelung ab.
- Wer Provisionen deckelt und somit de facto die Anzahl der Vermittler reduziert, entzieht dem Markt Beratungsangebot und schwächt so das zukünftige Alterssicherungsniveau in der Bevölkerung. Die Bürger-/innen brauchen dringend Beratung, gerade in der Altersvorsorge.

- Ein Provisionsdeckel ignoriert - ohne jede Notwendigkeit - das wesentliche Ordnungsprinzip einer sozialen Marktwirtschaft, nämlich die freie Preisbildung.
- Er verstößt gegen Grundrechte (Berufs- und Gewerbefreiheit, Gleichbehandlungsgrundsatz).
- Ein Provisionsdeckel würde zu Wettbewerbsverzerrungen zu Lasten der Lebensversicherung und der auf Provisionsbasis arbeitenden Vermittler führen.
- Die Einkommenseinbußen aus einem Provisionsdeckel würden eine für den Mittelstand bedeutende Berufsgruppe gefährden und den dort seit Jahren stattfindenden Strukturwandel verschärfen.
- Ein Provisionsdeckel würde den Verbraucherschutz verschlechtern, weil Versicherungen durch künstlich aufgebaute Administration teurer würden und die Vergütungen intransparenter. Außerdem entstünden durch ihn ganz neue Möglichkeiten für Interessenskonflikte.

IM EINZELNEN

III. LVRG: Die Stärkung der Lebensversicherung ist zu begrüßen

Das Gesetz zur Deckelung der Provision hat u.a. seinen Ursprung im Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG). Mit diesem soll die dauernde Erfüllbarkeit der Leistungsversprechen der Lebensversicherer gewährleistet bzw. gefördert werden. Die Bewertung eines Provisionsdeckels hat demnach mit Blick auf dieses übergeordnete Ziel des LVRG zu erfolgen.

a. *Niedrigzins beeinträchtigt Rendite*

Die Leistungsfähigkeit der Lebensversicherer wird durch die anhaltend niedrigen Zinsen beeinträchtigt. Denn das Geld der Kunden muss langfristig und (wegen der zugesagten Garantien) sicher angelegt werden, sichere Anlagen werfen aber kaum noch Zinsen ab. Auf der anderen Seite stehen viele noch Jahrzehnte laufende Verträge mit Zinszusagen von bis zu 4 Prozent, die derzeit konventionell nicht zu erwirtschaften sind. Dies betrifft aber nur bestehende (Alt-)Verträge mit Zinszusagen, die über die aktuelle Markttrendite hinausgehen. Wir begrüßen vor diesem Hintergrund Maßnahmen wie zum Beispiel die Zinszusatzreserve, die auf diesen Wirkungszusammenhang abstellen. Ein Provisionsdeckel für Neuabschlüsse ist hingegen untauglich. Er wirkt nur im Neugeschäft und kann insoweit die missliche Situation für bereits bestehende Verträge nicht verbessern. Es gibt also keine in der Logik des LVRG begründbare Ableitung eines Provisionsdeckels für den Abschluss neuer Verträge.

b. *Neugeschäft kaum noch zinsanfällig*

Das Neugeschäft der Lebensversicherer besteht heute – anders als noch vor Jahren – in erster Linie aus Hybridprodukten (neue Klassik) und fondsgebundenen Verträgen (FLV), die auch bei anhaltendem Niedrigzins auskömmliche Renditen erwirtschaften können. Die FLV ist der ideale Weg, die von der Politik immer wieder gewünschte Beteiligung der Bevölkerung am Produktivvermögen zu verbreiten und dies mit der Altersvorsorge zu verbinden. Gerade *wegen*

der niedrigen Zinsen (und dem damit verbundenen eher positiven Börsenklima) erzielt dieses Produkt bessere Renditen. Der Beratungs- und Serviceaufwand bei der FLV ist dabei signifikant (!) höher, da dem Kunden die Funktionsweise von Investmentfonds erläutert werden muss und regelmäßig eine Anpassung der Fondsauswahl notwendig ist.

Wir fordern deshalb, die FLV von einem Provisionsdeckel auszunehmen.

Selbst bei neu abgeschlossenen, reinen Garantierprodukten stellt sich das Problem des Niedrigzinses nicht (mehr), da der Höchstrechnungszins aktuell bei nurmehr 0,9 Prozent liegt. Diese Rendite erwirtschaften die Lebensversicherer auch im Niedrigzinsumfeld. Dies belegt die Durchschnittsrendite im Markt von aktuell über 2 Prozent.

Wir sind deshalb der Auffassung, dass einem aus dem LVRG abgeleiteten, mit dem Niedrigzins und der dauerhaften Erfüllbarkeit der Verträge begründeten Provisionsdeckel die sachlogische Grundlage fehlt. Ein Provisionsdeckel wirkt nur im Neugeschäft. Dort existiert das Problem nicht! Und es besteht erst recht nicht bei der FLV, weder im Bestand noch im Neugeschäft.

c. Provisionsdeckel mit minimalem Renditehebel

Selbst für den hypothetischen Fall, dass die Versicherer im Neugeschäft zugesagte Garantien nicht erwirtschaften könnten, würde ein Provisionsdeckel nahezu nichts bewirken. Dies hat ein Gutachten der Universität Ulm nachgewiesen. So würde sich bei einer Reduzierung der Abschlussprovision um 1,5 Prozentpunkte und unter der Prämisse, dass die Versicherer die reduzierten Abschlussprovisionen komplett in Form von reduzierten Abschlusskosten an die Kunden weitergeben würden, durch den hierdurch gestiegenen Sparbeitrag bei typischen Altersvorsorgeprodukten (je nach Laufzeit des Vertrages und nach Rendite der Kapitalanlagen) die Rendite lediglich zwischen 0,1% und 0,2% erhöhen. Der maßgebliche Renditehebel sind stattdessen die Kapitalanlagen. Und selbst eine Vereinfachung der Riester-Rente (Förderbedingungen und Zulagenverfahren) würde vermutlich über Kosteneinsparungen mehr Rendite freisetzen als ein Provisionsdeckel.

d. Vorgeschlagenes Vergütungsmodell verschlechtert Rendite

Im Gutachten der Universität Ulm (s. oben) wird unterstellt, dass die Absenkung der Abschlussprovision vollständig an den Kunden weitergegeben, also keine Umwandlung von eingesparten Abschlussprovisionen in sonstige Vergütungen vorgenommen wird. Genau dies verfolgt aber der vorliegende Gesetzentwurf, indem die Abschlussprovision gedeckelt und zusätzlich Dienstleistungs- und Bestandspflegevergütungen eingeführt werden sollen. Es liegt auf der Hand, dass die nachgewiesenen, minimalen Renditeverbesserungen eines Provisionsdeckels dadurch vermutlich überkompensiert werden.

Das Gesamtmodell der vorgeschlagenen Vergütungen und deren Abrechnung ist deshalb mit Blick auf die Intention des LVRG durchweg kontraproduktiv und nach unserer Auffassung abzulehnen.

IV. Es gibt weder Missstände noch überhöhte Provisionen

Die zweite zentrale Begründung (neben dem LVRG) eines Provisionsdeckels sind mögliche Fehlanreize, zum Beispiel, weil ein Vermittler wegen hoher Provisionen Verträge vermittelt, die am Bedarf vorbeigehen, nicht benötigt werden, überdimensioniert oder im Vergleich zu alternativen Produkten weniger gut geeignet sind.

a. *Wohlverhaltensregeln neutralisieren Fehlanreize*

Versicherungsvermittler sind bereits über gesetzliche Wohlverhaltensregeln dem bestmöglichen Interesse des Kunden verpflichtet. Allein nach diesem Grundsatz ist eine an der Provision und nicht am Bedarf des Kunden orientierte Vermittlung rechtlich unzulässig. Die Absicht eines Provisionsdeckels unterstellt implizit, dass die Wohlverhaltensregeln nicht ausreichend sind bzw. in der Breite nicht berücksichtigt werden. Dies impliziert den Vorwurf von flächendeckenden Gesetzesverstößen durch die Versicherungsvermittler. Wir verwehren uns im Namen unserer Mitglieder gegen solche Vorwürfe.

Neben den Wohlverhaltensregeln waren fast alle regulatorischen Maßnahmen der letzten Jahre auf den Verbraucherschutz gerichtet. Dazu gehören die Verbesserung der Transparenz (Statusinformations-, Dokumentations- und Offenlegungspflichten), Vorschriften zur Integrität sowie – in besonderem Maße – zur Qualifizierung der Vermittler (Sachkundenachweise, Weiterbildungsverpflichtung). Ergebnis dieser gesetzlichen Regelungen und der eigenen Bemühungen der Branche sind ein historisch niedriges Niveau an Kundenbeschwerden und eine in den letzten Jahren kontinuierlich abnehmende Stornoquote gerade in der Lebensversicherung. So gab es bei einem unserer Mitgliedsunternehmen, der AachenMünchener Lebensversicherung AG, im Zeitraum vom 1.1.2017 bis zum 31.12.2018, also in 24 Monaten (!) keine einzige (!) begründete, auf den Außendienst bezogene BaFin-Beschwerde – und das bei einem Bestand von über 4,5 Millionen und einem Neugeschäft von über 900.000 Verträgen.

Wir sind - allein schon vor dem Hintergrund dieser beeindruckenden Zahlen - der Auffassung, dass das Potential für Interessenskonflikte offensichtlich auf ein Minimum reduziert ist und der Verbraucherschutz umfassend greift. Noch weitergehende, die Vermittler belastende Regulierungen sind weder notwendig noch sinnvoll.

b. *Bemühungen der Branche sind erheblich*

Unbenommen aller gesetzlichen Vorgaben bemüht sich die Versicherungswirtschaft ohnehin in erheblichem Maße um Qualität in der Beratung. Dazu gehören der Verhaltenskodex für den

Vertrieb oder die Weiterbildungsinitiative „gut beraten“. In den Vergütungs- und Karrieresystemen sind branchenweit Qualitätskriterien verankert. Stornohaftungszeiten verhindern nicht bedarfsgerechte Vermittlung. Bei Allfinanzberatern, zu denen unsere Verbandsmitglieder gehören, wird die Provision nicht nach Maßgabe eines einzelnen Abschlusses, sondern in Abhängigkeit von produktneutralen Einheiten, also kundenbezogen, berechnet. Unsere Mitglieder beraten mit umfassenden Bedarfsanalysen und empfehlen Produkte, die sich an den Zielen und Wünschen des Kunden, an bereits vorhandenen Verträgen und an den finanziellen Möglichkeiten des Kunden orientieren. Alle diese nur exemplarisch genannten Aktivitäten fördern die Qualität in der Beratung und zielen auf die Interessen der Kunden ab. Warum wird dies von der Politik nicht anerkannt, sondern soll mit einem Provisionsdeckel noch bestraft werden?

c. Provisionsdeckel fördert Interessenskonflikte

Die Einnahmen unserer Verbandsmitglieder bestehen zu einem nicht unerheblichen Teil aus gesamtleistungs- bzw. kundenbezogenen Vergütungskomponenten (Beispiel Kundenleistungsbonus). Zur Finanzierung dieser Leistungen trägt auch die Lebensversicherung anteilig bei. Im Gesetzentwurf werden solche Vergütungen, die nicht in unmittelbarem Zusammenhang zum einzelnen Abschluss stehen, der Abschlussprovision zugerechnet und unterliegen dem Provisionsdeckel in Höhe von 2,5 bzw. 4,0 Prozent.

Erhält ein Vermittler heute beispielsweise eine Abschlussprovision in Höhe von 4,0 Prozent und soll diese beibehalten werden, besteht kein Finanzierungsspielraum mehr für die Mitfinanzierung von kundenbezogenen Vergütungen. Diese würden deshalb durch den Provisionsdeckel an Bedeutung verlieren. Dies widerspricht der Intention der IDD. Diese sieht gerade in produktbezogener Steuerung einen Anreiz, der Interessenskonflikte fördert. Stattdessen soll nach Maßgabe der IDD nicht auf einzelne Produkte, sondern auf die Kundenbeziehungen abgestellt werden. Produktneutrale Vergütungen sind also genau das, was die IDD erreichen möchte. Mit dem Provisionsdeckel werden sie ausgehöhlt. Gerade diejenigen Vermittler, die im Sinne einer gesamtheitlichen Betrachtung des Kunden beraten und entsprechend vergütet werden, werden daher durch den Provisionsdeckel doppelt bestraft.

Wir fordern deshalb, solche Vergütungen nicht in die Legaldefinition der Abschlussprovision einzubeziehen und hier einen Ausnahmebereich vorzusehen.

d. Provisionsdeckel geht weit über IDD-Erfordernisse hinaus

Die IDD zielt gegen Fehlanreize, die Interessenskonflikte begründen können. Die Lebensversicherer und die Vermittler sind deshalb verpflichtet, ein System zur Erkennung von Interessenskonflikten und deren Handhabung nachzuweisen. Dazu gehören auch Kriterien, mit denen Qualität in der Beratung gewährleistet werden soll. Die Verantwortung für eine an den Interessen der Kunden orientierte Beratung wird also in die Hände der Versicherer gegeben und die BaFin überwacht dann die Einhaltung der Regelungen. Warum soll dieser erst Ende des Jahres 2018 vollumfänglich in Kraft getretene Mechanismus so schnell durch ein neues Gesetz ausgehebelt bzw. durch einen Provisionsdeckel getoppt werden? Und warum sollen

Qualitätskriterien jetzt gesetzlich definiert und damit das System der Qualitätssicherung in diesem Punkt teilweise aus den Händen der Versicherer genommen werden?

Aus unserer Sicht ist damit das Gesetzesvorhaben nicht konsistent zu anderen Regelungen. Wo bleibt hier die Abstimmung der Gesetze zueinander? Und warum wird der Wirtschaft nicht die Zeit gegeben, Gesetze umzusetzen und unter Beweis zu stellen, dass die damit auferlegte Verantwortung angemessen wahrgenommen wird? Nach unserer Auffassung dürfte frühestens nach einer erfolgten Evaluierung der IDD-Vorschriften zu Interessenskonflikten durch die EU-Kommission (geplant zum 23. Februar 2021) die Notwendigkeit weitergehender Maßnahmen wie die eines Provisionsdeckels auf der Tagesordnung stehen. Und auch nur dann, wenn die Evaluierung negative Ergebnisse zutage bringt. Warum will der deutsche Gesetzgeber europäische Regulierungsaktivitäten ohne Anlass frühzeitig und massiv verschärfen?

e. Abschlusskosten und Provisionen sind weiter gesunken

Der Evaluierungsbericht zum LVRG kommt zum Ergebnis, dass die Abschlusskosten in der Lebensversicherung im Nachgang zum LVRG signifikant um 21,8 Prozent, die Gesamtvergütung der Vermittler (bei vergleichbarem Neugeschäft) um durchschnittlich 5 Prozent gesunken sind. Für die Mitglieder unseres Verbandes ist der Vergütungseffekt stärker. Dies liegt daran, dass Provisionsreduzierungen nach Tarifranchen zeitlich gestreckt wurden, um den Vermittlern die Chance zu geben, Einkommensverluste zu kompensieren. Der Evaluierungsbericht wurde also nach unserer Auffassung zu früh angestoßen und führt deshalb zu falschen Schlussfolgerungen. Im Übrigen sind wir der Auffassung, dass auf die Lebensversicherung bezogene Einkommenseinbußen von 5 Prozent durchaus ein ganz wesentlicher Beitrag der Vermittler sind.

Bei den meisten unserer Verbandsmitglieder wurden im Zuge der LVRG-Umsetzung Teile der beim Abschluss gezahlten Provision in ratierliche Provisionen umgewandelt. Die in der IDD unterstellte Anreizwirkung von Abschlussprovisionen wurde dadurch signifikant zurückgenommen.

Im Gesetzentwurf werden solche umgewandelten Provisionen der Abschlussprovision zugerechnet und sollen gedeckelt werden. Wir lehnen dies ab, da wir hier einen klaren Widerspruch zwischen den Intentionen der IDD (Abbau von Anreizen) und der Ausgestaltung des Provisionsdeckels sehen.

Gegen angeblich zu hohe Provisionen spricht auch die Logik des Gesetzesentwurfes selbst. Die Gesamtprovision am Markt liegt unter 4 Prozent, die der Abschlussprovisionen unter 2,5 Prozent und insoweit in beiden Fällen unterhalb der im Gesetzentwurf enthaltenen Schwellenwerte. Die Intention, die Provision auf bzw. unter diese Schwellenwerte zu drücken, geht damit ins Leere. Per Gesetz soll ein Marktergebnis erzwungen werden, das der Markt längst erreicht hat. Wo bleibt hier die Legitimation gesetzgeberischen Handelns?

f. Abgeltung von Dienstleistungen über Provision ist besser

Über 4 Prozent hinausgehende Provisionen sind keine „Incentives“, sondern haben ihre Ursache darin, dass ein Vermittler über Beratung und Service hinausgehende Aufgaben vom Versicherer übernimmt. Es gibt keine Hinweise darauf, dass sich die dafür zusätzlich gezahlten Provisionen nicht an den Kosten der vom Vermittler übernommenen Dienstleistungen orientieren. Warum also soll die Einfachheit der Provision als Vergütungsart in solchen Geschäftsmodellen durch ein im Gesetzentwurf vorgeschlagenes, hochkomplexes und teures Abrechnungssystem für Dienstleistungen ersetzt werden? Auch hier fehlt der empirische Nachweis, der eine derart gravierende Vorschrift rechtfertigen würde.

Im Übrigen dürfte es schwer sein, für solche Dienstleistungen immer Marktpreise zu finden, und wenn, werden sich die Kosten für die Versicherer erhöhen. Ein Hinweis auf die Tagespauschalen externer Bildungsanbieter, die eine Orientierung für Aus- und Weiterbildungsaktivitäten eines Vermittlers sein könnten, soll an dieser Stelle genügen. Die mit dem LVRG beabsichtigten Renditeverbesserungen wären damit hinfällig. Außerdem würde das Abrechnungsmodell dazu führen, dass effiziente Geschäftsmodelle verändert werden, indem Dienstleistungen ggf. kostenintensiv wieder in das Versicherungsunternehmen zurückverlagert werden.

Vor diesem Hintergrund vertreten wir die Auffassung, dass die Abrechnung von Dienstleistungen über anteilige Provisionen beibehalten werden sollte, da die im Gesetzentwurf vorgeschlagene Abrechnung die Abschlusskosten nicht senken, sondern erhöhen wird.

g. Einzelabrechnung von Bestandspflegeaktivitäten wenig sinnvoll

Die vorgeschlagene Einzelabrechnung von Bestandspflegeaktivitäten ist praxisfern und würde die Kosten der Versicherer erhöhen. Es gibt sehr viele solcher Aktivitäten, zum Beispiel Auskünfte zu Verträgen, Bezugsrechtsänderungen, materielle Vertragsänderungen, Kündigungsrückgewinnung, Unterstützung bei steuerlichen Fragestellungen, jährliche Mitwirkung bei Riester-Verträgen, Rückkaufswertanfragen oder die regelmäßig notwendige Überprüfung der Fondsauswahl in der FLV.

Soll - so der Gesetzentwurf - ein Vermittler tatsächlich für jede dieser Leistungen Stunden erfassen und abrechnen? Sollen die Stundensätze danach differenziert werden, ob ein Vermittler ein Büro unterhält oder nicht, Mitarbeiter beschäftigt oder nicht und ob die Leistung per Telefon, per Papier und Post, über digitale Kommunikation oder vor Ort beim Kunden erbracht wurde? Woher weiß der Versicherer, ob eine in Rechnung gestellte Leistung in der dokumentierten Form erbracht wurde? Muss der Kunde gegenzeichnen und dadurch das Misstrauen des Versicherers gegenüber dem Vermittler freizeichnen? Ist dieser Vorschlag eine Hintertür zur Honorarberatung, denn warum sollte der Vermittler solche Aktivitäten nicht gleich ohne Umweg über den Versicherer dem Kunden in Rechnung stellen? Im Übrigen kann das Prozedere Interessenskonflikte begründen, wenn Bestandspflegeaktivitäten, die auch telefonisch erledigt werden könnten, mit einem zeitaufwändigeren Kundenbesuch verbunden werden.

Allein diese Hinweise sollten als Beleg dafür ausreichen, dass das vorgeschlagene Modell der Abrechnung nicht tragfähig ist und dass stattdessen dringend am bewährten Provisionsmodell festgehalten werden sollte, über das die Bestandspflegeaktivitäten in pauschalisierter Form abgegolten werden.

Wer wie geplant die Vergütung von Bestandspflegeaktivitäten in ein hochkomplexes Einzelabrechnungssystem überführt, leistet den Kunden und der gesamten Branche einen Bärendienst und konterkariert gleichzeitig die Intention des LVRG.

V. Die Bürger brauchen und wollen Beratung

Die Altersvorsorge ist gerade in Deutschland mit dem bewährten 3-Säulen-System aus gesetzlicher, betrieblicher und privater Vorsorge sowie einer extremen Vielzahl von Durchführungswegen, Produkten und staatlichen Fördermodellen sehr komplex. Darüber hinaus ist die Vorsorge für das Alter eingebunden in eine Vielzahl weiterer, im Laufe des Lebens zu treffenden Entscheidungen mit finanziellem Hintergrund wie zum Beispiel der Erwerb einer Immobilie, der Aufbau von Vermögen sowie die Absicherung der Arbeitskraft und des Vermögens. Kaum ein Bürger dürfte in der Lage sein, dies alles zu überschauen und eigenständig die jeweils optimalen Lösungen zu finden. Nur ganz wenige haben die Kompetenz, sich allein über das Internet zu orientieren. Und die meisten müssen gerade zur Altersvorsorge und dem damit verbundenen Konsumverzicht erst einmal motiviert werden. Es ist deshalb Aufgabe der Berater und Vermittler der Finanzwirtschaft, zu denen auch die Mitarbeiter in den Bank- und Sparkassenfilialen gehören, mit Aufklärungsarbeit sowie mit Rat und Tat zur Seite zu stehen.

Die Anzahl der Filialen und die der Vermittler ist in den letzten Jahren stark rückläufig (s. Ziffer VI.d.). In gleichem Maße verringert sich das für die Bürger verfügbare Beratungsangebot. Die im Regierungsentwurf vorgeschlagene Deckelung der Provisionen wird die Einnahmen weiter schmälern. Dies ist die unmissverständliche Intention des Gesetzes, indem darauf verwiesen wird, dass die Abschlussprovisionen in den letzten Jahren nicht im gewünschten Maße gesunken sind. Dabei ist die wirtschaftliche Situation der Vermittler allenfalls mittelmäßig. Dies belegen jährliche Betriebsvergleiche und die Preise für freiwerdende Maklerbestände, die nur noch schwer Käufer finden. So hat der jüngste Betriebsvergleich des BVK aus dem Jahr 2017 ergeben, dass rund ein Drittel der Vermittler ein Jahreseinkommen (vor Steuer) von weniger als 50.000 Euro ausweist.

Zudem wurden in den letzten Jahren für unsere Mitglieder gesetzliche Markteintrittsbarrieren wie zum Beispiel die gewerberechtlichen Erlaubnis- und Registrierungsverfahren geschaffen, die teilweise erhebliche Gebühren mit sich bringen und deshalb Hürden für den Beruf darstellen. Gerade für Neugründungen sind die Bedingungen ohnehin schon jetzt alles andere als positiv. Das im Gesetzentwurf vorgeschlagene Modell einer Differenzierung des Provisionsdeckels in Abhängigkeit von Qualitätskriterien ist aber gerade für Berufsanfänger nachteilig. Denn diese haben zu Beginn ihrer Tätigkeit noch keine größeren Bestände, mit denen sich Qualität nachweisen oder Einkommen aus Bestandspflegeaktivitäten generieren ließe.

Vermittler, die mehr als 2,5 Prozent Provisionssatz benötigen bzw. beziehen wollen, um ihre Kosten zu decken, müssten zunächst einmal in aufwändige Kostenerfassungs- und Abrechnungssysteme investieren, um über qualitative Faktoren und die Fakturierung von Dienstleistungen sowie Bestandspflegeaktivitäten Mehreinnahmen generieren zu können. Dazu wären - je nach Betriebsgröße des Vermittlers - erhebliche Investitionen in die IT notwendig, um entsprechende Verfahren aufzusetzen. Ein Teil der potentiellen Mehreinnahmen - sofern sie denn einer Überprüfung durch die Aufsicht standhalten - würden also sofort durch höhere Kosten aufgebraucht werden. Auch würde es Vermittler wie zum Beispiel kleinere Versicherungsmakler oder Berufsstarter geben, die mit derart komplizierten und aufwändigen Buchhaltungsmethoden schlichtweg überfordert wären und deshalb keine Möglichkeit hätten, über 2,5 Prozent hinausgehende Provisionen zu erhalten. Wir sehen hierin durchaus eine gravierende Benachteiligung solcher Vermittler.

Bei Verträgen mit einer Laufzeit von mehr als 35 Jahren würde der Deckel sogar noch unterhalb der im Gesetzentwurf festgelegten 2,5 bzw. 4,0 Prozent liegen. So läge beispielsweise bei einer Laufzeit von 40 Jahren der Provisionssatz nur noch bei 2,2 bzw. bei 3,5 Prozent. Wie ist dieses Procedere mit dem durchweg empfohlenen, möglichst frühzeitigen Einstieg in die private Altersvorsorge zu vereinbaren? Motiviert also ein Vermittler einen jungen Menschen nach Beendigung der Ausbildung zum Abschluss einer Rentenversicherung, wird der Vermittler dafür durch einen niedrigeren effektiven Provisionssatz bestraft. Wie ist das mit zukunftsweisender Politik zu vereinbaren?

Wir fordern deshalb, die im Gesetzentwurf enthaltene Begrenzung der Beitragszahlungsdauer auf 35 Jahre ersatzlos zu streichen.

In anderen Ländern wie zum Beispiel Großbritannien hat sich gezeigt, wie derartige Eingriffe in die Vergütung von Vermittlern wirken. Das dort eingeführte Provisionsverbot mit verpflichtender Honorarberatung hat dazu geführt, dass es kaum noch Vermittler gibt. Der vorgeschlagene Provisionsdeckel geht nicht so weit wie ein Provisionsverbot. Es steht aber außer Frage, dass auch der Provisionsdeckel erhebliche negative Auswirkungen auf das verfügbare Beratungsangebot haben würde. Dies lehrt schon einfachste Mikroökonomie: Wenn Preise sinken, geht das Angebot zurück.

Die Politik und der Gesetzgeber sollten sich also im Klaren sein, dass es beim vorgeschlagenen Provisionsdeckel nur vordergründig um eine Absenkung von Abschlusskosten geht. Wer Provisionen deckelt, läuft Gefahr, private und betriebliche Altersvorsorge zu schwächen und das zukünftige Alterssicherungsniveau in der Bevölkerung auszuhöhlen. Vor diesem Gesamthintergrund brauchen wir in Deutschland nicht weniger, sondern mehr Vermittler. Die Politik sollte deshalb nicht mit einem Provisionsdeckel den Vermittlerschwund der letzten Jahre noch beschleunigen, sondern Maßnahmen ergreifen, die diese Entwicklung umkehren.

VI. Politische Einschätzung

a. *Ordnungspolitik*

Ein Provisionsdeckel ist ein rigider Eingriff in die freie Preisbildung. Für die im Gesetzentwurf vorgeschlagenen weiteren Vergütungskomponenten für Dienstleistungen und Bestandspflegeaktivitäten des Vermittlers werden außerdem mit dem Arm´s-Lenghts-Prinzip Vorschriften dazu gemacht, wie die Preise für solche Dienstleistungen zu ermitteln sind. All dies widerspricht der freien Preisbildung und setzt Grundprinzipien der Marktwirtschaft außer Kraft. Ein derart weitgehender Eingriff sollte in einer sozialen Marktwirtschaft nur dann erfolgen, wenn ein Markt versagt bzw. zu für den Verbraucher unhaltbaren Marktergebnissen führt.

Ein Marktversagen liegt nicht vor: Das Angebot an Beratungsleistungen ist inzwischen eher zu klein, es gibt ganz unterschiedliche Beratertypen und Vergütungsformen und die Höhe der Provisionen variiert. Missstände, signifikante Defizite in der Beratungsqualität oder Provisionsexzesse, die den Verbraucher schädigen, sind nicht nachweisbar. Und die Verbraucher haben mit Blick auf verschiedene Beratungs- und Vergütungsformen die freie Wahl. Sie haben auch die Möglichkeit, ganz auf Beratung zu verzichten und provisionsfrei im Internet zu kaufen.

Mithin gibt es keine nachvollziehbare Begründung für einen Provisionsdeckel und das vorgeschlagene Vergütungsmodell. Im Gegenteil: Aus unserer Sicht müsste es gerade aus ordnungspolitischen Erwägungen rundum abgelehnt werden.

Dies sieht so auch der renommierte Verfassungsrechtler und frühere Präsident des Bundesverfassungsgerichts Prof. Dr. Hans-Jürgen Papier, nach dem ein Provisionsdeckel gegen die Freiheit der Berufsausübung (Artikel 12 Absatz 1 GG) verstößt. Er verweist darauf, dass der Evaluierungsbericht zum LVRG keine Anhaltspunkte dafür liefert, aus Gründen des Gemeinwohls eingreifen zu müssen. Insbesondere lassen sich keinerlei Hinweise auf Fehlanreize nachweisen. Zu vergleichbaren Ergebnissen kommt Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski, der auf europarechtliche Bedenken hinweist, nach denen ein Provisionsdeckel wegen abnehmender Beratungsqualität nicht mit der IDD und nach Artikel 56 AEUV nicht mit der Dienstleistungsfreiheit vereinbar wäre. Wir empfehlen deshalb, die Vereinbarkeit des Gesetzentwurfes mit der Verfassung auch von Seiten der Regierung eingehend prüfen zu lassen, um so später langwierige Gerichtsverfahren auszuschließen.

b. *Konjunkturpolitik*

Die Konjunktur und die Wachstumsprognosen in Deutschland trüben sich aus den bekannten Gründen ein. Erst vor wenigen Tagen hat der Bundeswirtschaftsminister die Wachstumsprognose für dieses Jahr auf 0,5% herabgesenkt. Warum nun das Bundesfinanzministerium diesen Negativtrend noch verstärken will, erschließt sich uns nicht. Vorausschauende Politik sollte alles dafür tun, die Wirtschaft mit Blick auf die Erhaltung von Arbeitsplätzen und Wohlstand im Rahmen des Möglichen zu stärken. Es steht fest, dass ein Provisionsdeckel die Versicherungswirtschaft insgesamt signifikant schwächen wird. Mit einem Rückgang der Vermittlerzahlen wird sich das Neugeschäft verringern, und zwar nicht nur in der Lebensversicherung. Auf

dem Spiel stehen damit nicht nur die Existenz vieler der knapp 200.000 selbständigen Versicherungsvermittler und die über 100.000 sozialversicherungspflichtig Beschäftigten und Auszubildenden bei diesen Vermittlern, sondern darüber hinaus auch eine deutlich größere Zahl von Arbeitsplätzen bei den Versicherungsunternehmen, die das von den Vermittlern abgeschlossene Geschäft verwalten.

c. **Wettbewerbspolitik**

Ein Provisionsdeckel in der Lebensversicherung würde die Lebensversicherung als Vorsorgeprodukt gegenüber Produkten aus anderen Branchen wie zum Beispiel Immobilien- und Aktienfonds oder Bausparverträgen benachteiligen, da es dort keine Deckelung gibt. Dies ist insoweit bedenklich, als andere Produkte biometrische Risiken wie Tod (Hinterbliebenenversorgung) und Langlebigkeit (Altersvorsorge) nicht berücksichtigen.

Das dafür zweifelsfrei am besten geeignete Produkt (Alleinstellung) würde also durch einen Provisionsdeckel klar benachteiligt werden.

Des Weiteren würde die Beratung auf Provisionsbasis gegenüber anderen Vertriebsformen benachteiligt werden. Im Vorteil wären Direktversicherer, die über das Internet anbieten, Versicherern mit angestelltem Außendienst und Honorarberater, da diese von einem Provisionsdeckel alle nicht betroffen wären.

Nicht zuletzt führt ein Provisionsdeckel auch zu Wettbewerbsverzerrungen innerhalb des provisionsbasierten Vertriebs. Denn die Fertigungstiefe und die Arbeitsweisen bei den Vermittlern sind unterschiedlich, damit verbunden auch die Kostenstrukturen, denen durch unterschiedliche Provisionssätze Rechnung getragen wird. Ein Provisionsdeckel würde demnach Vermittler mit großer Fertigungstiefe klar benachteiligen. Dies trifft ganz besonders die Beratung in den Bank- und Sparkassenfilialen, durch Versicherungsmakler und Maklerpools sowie über ausgelagerte Vertriebsgesellschaften, die es vor allem bei den großen Lebensversicherern gibt. Bei diesen Vertriebsformen geht das Leistungsspektrum z.B. durch Übernahme der Aus- und Weiterbildung der Vermittler, der Provisionsabrechnung, der Marketingunterstützung sowie der IT-Unterstützung und -Ausstattung der Vermittler weit über das Maß der anderen Vertriebsformen hinaus. Die Einnahmen müssen dort deshalb allein aus Kostengründen deutlich höher sein und sind gerechtfertigt, weil der Versicherer auf der Kostenseite entsprechend entlastet wird und meist darüber hinaus sogar noch Geld einspart. Versicherungsmakler und Pools arbeiten darüber hinaus mit einer Vielzahl von Versicherern zusammen. Allein die Organisation und Aufbereitung des differenzierten Produktangebotes sind kostenintensiv. Makler benötigen deshalb höhere Provisionen (Courtage).

d. **Industriepolitik**

Die Anzahl der Bank- und Sparkassenfilialen und die der Vermittler ist in den letzten Jahren stark rückläufig. So hat sich die Anzahl zugelassener Versicherungsvermittler im Zeitraum Januar 2013 bis April 2019 von 263.452 auf 199.961 um 21 Prozent verringert. Allein im Jahr 2018 belief sich der Rückgang auf knapp 10 Prozent. Die Anzahl der Bankfilialen ist noch stärker - von knapp 40.000 im Jahr 2010 auf inzwischen unter 30.000 - zurückgegangen.

Die Ursachen dafür sind vielfältig, ganz sicher spielt aber auch die Regulierungsintensität eine große Rolle, die durch Komplexität die Kosten erhöht und auf der anderen Seite die Einnahmen schmälert. Ein Provisionsdeckel wäre ein nochmaliger, je nach Vertriebsform gravierender Einschnitt auf der Einnahmenseite. Mit den Beratern der Finanzbranche handelt es sich um einen Berufsstand, der sich ohnehin seit Jahren in einem anspruchsvollen Strukturwandel befindet. Nach unserer Auffassung müsste eine Industriepolitik mit Augenmaß solche strukturellen Veränderungen in einem bedeutenden Berufsstand mit erheblicher sozialpolitischer Bedeutung behutsam begleiten und nicht durch Maßnahmen wie einem Provisionsdeckel die negativen Effekte noch verstärken.

e. Wirtschaftspolitik

Die Vermittler der Finanzbranche sind fast ausnahmslos mittelständische Kleinunternehmen, die sozialversicherungspflichtige Mitarbeiter und Auszubildende beschäftigen. Nach unserer Auffassung sollte es Anliegen der Politik sein, für solche Unternehmen ein gründer- und investitionsfreundliches Klima zu schaffen. Dies darf nicht nur für den digitalen „Start-up-Bereich“ gelten. Ein Provisionsdeckel würde hier ganz sicher nicht zu mehr Investitionsbereitschaft führen, ganz im Gegenteil.

f. Sozialpolitik

Es sind in erster Linie Bürger mit niedrigen und mittleren Einkommen, die Beratung benötigen. Ein Provisionsdeckel schadet deshalb vor allem diesen, wenn es weniger Beratung gibt.

Bürger mit niedrigem Einkommen profitieren darüber hinaus von einem Umverteilungseffekt. Sie erhalten beispielsweise bei Abschluss einer Riester-Rente und während der Vertragslaufzeit die gleiche Beratung und den gleichen Service wie Bürger mit hohem Einkommen. Im ersten Fall ist die Provision für den Vermittler wegen der geringeren Beitragssumme niedriger, und sie kann die Kosten des Vermittlers nur teilweise decken. Im Gegenzug ist die Provision bei Abschlüssen mit hoher Beitragssumme entsprechend höher. Diese (sozialwirksame) Umverteilung zwischen volumenstarken und volumenschwachen Abschlüssen wird durch die Einzelabrechnung von Dienstleistungen und von Bestandspflegeaktivitäten ausgehöhlt. Denn dieser Teil der Abschlusskosten eines Lebensversicherers wird dann nach Maßgabe des Gesetzesentwurfes nicht mehr dem einzelnen Abschluss, sondern dem Kollektiv zugerechnet. Verträge mit kleinem Volumen werden dann auch mit überschüssigen (über die Provision hinausgehenden) Abschlusskosten der großvolumigen Verträge belastet.

g. Verbraucherschutz

Aus Verbraucherschutzgesichtspunkten bewirkt ein Provisionsdeckel das Gegenteil dessen, was eines der Primär Anliegen des Verbraucherschutzes ist: Die Gewährleistung einer hohen Beratungsqualität. Denn diese erfordert Investitionen in Aus- und Weiterbildung sowie in Systeme der Qualitätsmessung und -sicherung. Zur Beratungsqualität gehört gerade in der Lebensversicherung auch ein hohes Maß an Servicebereitschaft, die ein Vermittler im Regelfall nur dann gewährleisten kann, wenn er Büroräume und Personal vorhält, was kostenintensiv ist. Ein Provisionsdeckel und die damit verbundenen Einkommenseinbußen würden den Spielraum für solche Kosten und Investitionen je nach Vertriebsform stark einschränken und insofern die Beratungsqualität schwächen.

VII. Abschlussbemerkungen

Der vorgeschlagene Provisionsdeckel für Lebensversicherungen und die korrespondierenden Regelungen sind nach unserer Auffassung ein Irrweg. Die Intentionen des LVRG werden verfehlt, es existieren keine Interessenskonflikte oder Missstände im Vertrieb (insbesondere überhöhte Provisionen), die negativen Auswirkungen auf die Verbreitung privater und betrieblicher Altersvorsorge wären gravierend, ebenso wie die Belastung der Wirtschaft und der Kunden mit zusätzlichen Kosten. Auch die Bewertung aus den unterschiedlichsten politischen Blickwinkeln führt zum Ergebnis, dass ein Provisionsdeckel nicht notwendig ist und stattdessen immensen Schaden anrichten würde.

Wir fordern deshalb, dass stattdessen den Versicherern - unter Beaufsichtigung der BaFin - die Zeit und die Verantwortung belassen werden, den durch die IDD definierten Rechtsrahmen anzuwenden, die ohnehin schon deutlich verbesserte Beratungsqualität weiter zu steigern und an Kosteneinsparungen zu arbeiten.

Ganz übergeordnet liegt uns an dem Hinweis, dass in einer wachsenden Volkswirtschaft wie der unseres Landes in allen Bereichen die Einkommen der Bürger meist jährlich angehoben werden. Seien es die Gehälter von Tarifangestellten im öffentlichen Dienst, die Renten, die Diäten oder durch Streik erzwungene zweistellige Anpassungen bei Piloten. Solche Erhöhungen müssen allein mit Blick auf die Preissteigerung in Höhe von 1,5 bis 2 Prozent sein, um den Lebensstandard zu erhalten. Allein die Vermittler der Finanzbranche und deren Familien sollen - nach dem LVRG bereits zum zweiten Mal in wenigen Jahren - durch einen Provisionsdeckel nochmals Einkommen einbüßen. Wir haben hierfür aus sicherlich nachvollziehbaren Gründen überhaupt kein Verständnis. Schon gar nicht, wenn in politischen Diskussionen von den Befürwortern eines Provisionsdeckels immer wieder das Wort Gerechtigkeit als Begründung genannt wird. Was geschieht, wenn die Zinsen weiter so tief bleiben? Werden dann die Einkommen der Vermittler noch ein drittes oder viertes Mal abgesenkt? Und wer maßt sich an, das zu entscheiden? Wir plädieren dafür, dieses Verständnis von Gerechtigkeit den Kunden und den durchaus funktionierenden Mechanismen des Marktes zu überlassen.

Wir würden uns freuen, wenn unsere Anmerkungen und Kommentare im weiteren Beratungsverfahren ihren Niederschlag finden und dazu beitragen, bewährte Vertriebsstrukturen für Versicherungsvermittler in Deutschland zu bewahren. Gerne stehen wir für weitere Rückfragen und Diskussionen zu diesem Themenbereich im Rahmen der anstehenden Arbeiten jederzeit zur Verfügung.

BUNDESVERBAND DEUTSCHER
VERMÖGENSBERATER e.V.



Friedrich Bohl
- Vorsitzender -
Bundesminister a.D.



Dr. Helge Lach
- stv. Vorsitzender -