

BFV Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler
c/o kapital-markt intern Verlag GmbH | Grafenberger Allee 337a | 40235 Düsseldorf

Deutscher Bundestag
Ausschuss für Wirtschaft und Energie
Herrn Dr. Matthias Heider
per E-Mail: matthias.heider@bundestag.de

22. Mai 2019

Negative Folgen des geplanten LV-Provisionsdeckelgesetzes für KMU, Arbeitsplätze, Altersversorgung, qualifiziertes Beratungsangebot und Verbraucherschutz

Sehr geehrter Herr Dr. Heider,

die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) vertritt mittelstandsorientierte Versicherer, deren Geschäftspartner überwiegend unabhängige Versicherungsmakler sind. Die BFV wendet sich an Sie, weil das vom BMF geplante Gesetz für einen Provisionsdeckel im Bereich der Lebensversicherung mit der **Vernichtung kleiner und mittelständischer Versicherungsmaklerbetriebe**, der **Vernichtung der dortigen sozialversicherungspflichtigen Arbeitsplätze der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter** sowie **Ausbildungsplätze**, der **Verschlechterung der zukünftigen privaten Altersvorsorge** und dem **Rückgang qualifizierter Beratungs- und Vermittlungsangebote** insbesondere für die unteren Einkommensschichten, gravierende negative Folgen hat, ohne dass die Versicherungsnehmer einen Vorteil in Form höherer Renditen hätten oder angeblich verbreiteten Fehlanreizen entgegengewirkt wird.

Dazu in Kurzform:

- Die Existenzfähigkeit vieler kleiner und mittelständischer Versicherungsmaklerbetriebe, die sozialversicherungspflichtige Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter und Auszubildende beschäftigen, wird bedroht. Eine Analyse zum ‚LVRG 2‘ rechnet mit einer **Vernichtung von 21 % der Versicherungsmaklerbetriebe bis 2022**. Dabei sollte es Aufgabe der Politik sein, kleine und mittelständische Unternehmen, die Arbeits- und Ausbildungsplätze schaffen, nicht mit existenzgefährdenden Überregulierungen zu überziehen. Die Schaffung eines gründer- und investitionsfreundlichen Klimas darf nicht nur für ‚Start-Ups‘ mit ‚InsurTechs‘ und ‚FinTechs‘ gelten.
- Der **LV-Provisionsdeckel beschädigt die soziale Gerechtigkeit**. Es werden sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in kleinen und mittelständischen Unternehmen der Versicherungsbranche vernichtet, ebenso Ausbildungsplätze.
- Der LV-Provisionsdeckel beschädigt die soziale Gerechtigkeit auch mit Blick auf die notwendige private Altersversorgung der unteren Einkommensschichten. Die bei der provisionsbasierten Beratung und Vermittlung gegebene sozialwirksame Umverteilung zwischen volumenstarken Abschlüssen (bei Versicherungsnehmern mit höherem Einkommen) und volumenschwachen Abschlüssen (bei Versiche-

rungsnehmern der unteren Einkommensschichten) funktioniert durch den LV-Provisionsdeckel nicht mehr.

- Der drastische Rückgang an Versicherungsvermittlern schränkt das persönliche und qualifizierte Beratungsangebot für Verbraucherinnen und Verbraucher, insbesondere der unteren Einkommensschichten, erheblich ein. Sollen Verbraucherinnen und Verbraucher ihr (ihnen nicht genau bekanntes Risiko) nur noch im Internet absichern?
- Der Rückgang des qualifizierten und unabhängigen Beratungsangebotes für Verbraucherinnen und Verbraucher betrifft auch die Risikoabsicherung im Sachbereich, wie bspw. Wohngebäude, Haftpflicht und Rechtsschutz.
- **Kleine und mittelständische Versicherer werden geschädigt und Großkonzerne begünstigt.** Denn mit einem deutlichen Rückgang der Versicherungsmakler verlieren kleine und mittelständische Versicherer, so auch nichtdeutsche Versicherer, einen erheblichen Anteil des Marktzugangs. Reduziert sich in der Folge die Pluralität im deutschen Versicherungsmarkt, hat dies **negative Auswirkungen auf Verbraucher und KMU.**

Gerne beleuchten wir Details mit konkreten Zahlen:

Rückgang der Vermittleranzahl: Gefährdung/Vernichtung KMU – Soziale Ungerechtigkeit für Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern in KMU der Versicherungsbranche

Die Zahl der registrierten Versicherungsvermittler ist laut Statistik der DIHK Service GmbH vom 05.01.2011 mit 263.452 registrierten Versicherungsvermittlern bis zum 01.04.2019 auf 199.961 registrierte Versicherungsvermittler gesunken. Das ist ein Rückgang um 63.491 Versicherungsvermittler bzw. über 24 %. Diese Entwicklung wird durch den geplanten LV-Provisionsdeckel gravierend verschlimmert: Nach einer von der Unternehmensberatungsgesellschaft zeb durchgeführten Analyse der Auswirkungen von ‚LVRG2‘ auf den Gesamt-Versicherungsmaklermarkt werden knapp 21 % der Versicherungsmakler bis 2022 ihre Tätigkeit aufgeben müssen.

Mit dem LV-Provisionsdeckel werden KMU der Versicherungsbranche vernichtet. Das betrifft nicht nur den selbstständigen Unternehmer. Es werden zugleich sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze der Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter in kleinen und mittelständischen Unternehmen vernichtet, ebenso Ausbildungsplätze.

Das zukünftige Alterssicherungsniveau wird geschwächt

Mit dem weiteren Rückgang von Vermittlerbetrieben, insbesondere Versicherungsmaklerbetrieben, wird das Angebot an qualifizierter und unabhängiger Beratung eingeschränkt. Das ist insbesondere zum Nachteil der Bezieher niedriger Einkommen. Die Beratung und Vermittlung bei kleinvolumigen Verträgen wird unattraktiv. Die bei der provisionsbasierten Beratung und Vermittlung gegebene sozialwirksame Umverteilung zwischen volumenstarken Abschlüssen (bei Versicherungsnehmern mit höherem Einkommen) und volumenschwachen Abschlüssen (bei Versicherungsnehmern der unteren Einkommensschichten) funktioniert durch den LV-Provisionsdeckel nicht mehr. Das zukünftige Alterssicherungsniveau insbesondere unterer Einkommensschichten wird somit geschwächt. Die soziale Gerechtigkeit wird durch den LV-Provisionsdeckel beschädigt.

Der Rückgang der Versicherungsmaklerbetriebe führt zu einem geringeren Angebot an qualifizierten und unabhängigen Beratungsmöglichkeiten für Verbraucherinnen und Verbraucher auch im Bereich der privaten Risikoabsicherung wie Haftpflicht, Hausrat, Wohngebäude und Rechtsschutz.

Einkommenssituation bei Versicherungsmaklerbetrieben

Laut aktuellem AfW-Vermittlerbarometer (mit 1.340 Teilnehmerinnen und Teilnehmern) erzielen Versicherungsmakler im Durchschnitt einen jährlichen Gewinn – vor Steuern und Altersvorsorge – von 49.970 Euro, dabei haben über zwei Drittel der selbstständigen Versicherungsmakler einen Gewinn von unter 50.000 Euro. Diese aktuellen Ergebnisse aus November 2018 entsprechen einer Untersuchung von Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radkte im Jahre 2015: 51 Prozent der Versicherungsmakler gehen mit weniger als 50.000 Euro Gewinn nach Hause. Das ist ein karger Unternehmerlohn für eine anspruchsvolle

und risikoreiche Tätigkeit. Neid-Diskussionen oder ein diese Situation verschärfender Provisionsdeckel sind völlig fehl am Platz.

Zudem sind die Einkommenseinbußen für die Versicherungsvermittler durch das LVRG bereits jetzt signifikant. Die entsprechend der Intention des Gesetzgebers und den Regelungen des LVRG maßgebliche Vergütungsreduzierung sollte und ist im Bereich der privaten Altersvorsorge erfolgt. Die BFV hat, analog den BaFin-Vorgaben an die Versicherer zur Berechnung der Vergütungsreduzierung, diese unter Berücksichtigung der privaten Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag ermittelt. Die Gesamtbewertungssumme für die private Altersvorsorge gegen laufenden Beitrag der Lebensversicherer Alte Leipziger, die Bayerische, LV 1871 und Volkswahl Bund beläuft sich auf knapp 3,8 Mrd. Euro. Die gewichtete Vergütungsreduzierung dieser vier BFV-Mitglieder, die im LV-Bereich einen Marktanteil von ca. 5,6 % haben, beläuft sich auf 10,43 % für Versicherungsmakler und Mehrfachagenten. Dies zeigt, dass das LVRG auch hinsichtlich der Abschlusskostenreduzierung deutlich gewirkt hat.

Für den LV-Provisionsdeckel gibt es keine Notwendigkeit – Die Beschwerdequote der Verbraucher über Versicherungsvermittler widerspricht der BMF-Fehlanreiz-These

Die Beschwerdequote (Anzahl der berechtigten Beschwerden von Verbrauchern über Versicherungsmakler und Mehrfachvermittler zur Gesamtanzahl der Verträge unter Betreuung von Versicherungsmaklern und Mehrfachvermittlern) liegt, ermittelt auf Basis der von BFV-Mitgliedern bereitgestellten Daten (BaFin und Versicherungsombudsmann), in den Jahren 2016–2018 zwischen 0,00068 % (2016), 0,00062 % (2017) und 0,00067 % (2018). Dies bedeutet: Auf 1 Million Verträge kommen weniger als 7 Beschwerden jährlich. Der Versicherungsombudsmann und die BaFin weisen auch für die Gesamtbranche eine niedrige Zahl der Verbraucherbeschwerden über Versicherungsvermittler aus. Das spricht gegen die im Referentenentwurf vertretene Fehlanreiz-These.

Für den LV-Provisionsdeckel gibt es keine Notwendigkeit – Das LV-Provisionsdeckelgesetz führt nicht zu einer Steigerung der Rendite

Die vom BMF aufgeführte Renditesteigerung durch einen Provisionsdeckel muss differenziert betrachtet werden. **Eine Renditesteigerung in der vom BMF offenbar erwarteten Höhe ist nicht gegeben.** An folgendem Modellfall haben wir den Einfluss von Abschlussvergütung und Verzinsung berechnet: Eine 32-jährige Person schließt ein klassisches LV-Produkt ab, Jahresbeitrag 1.200 Euro, Laufzeit 35 Jahre, keine Risikoabsicherung/BUZ. Bei einer konstanten jährlichen Verzinsung von 2,5 % resultiert bei einer Abschlussvergütung von **40 ‰** eine Ablaufleistung von 56.371 Euro (Rendite 1,62 %), bei einer Abschlussvergütung von 25 ‰ beträgt die Ablaufleistung 57.940 Euro (Rendite 1,76 %). Der Renditeunterschied bei einer Absenkung der Abschlussvergütung von 40 ‰ auf 25 ‰ (also um 37,5 %) beträgt 0,14 Prozentpunkte.

Bei einer Abschlussvergütung von 40 ‰ resultiert bei einer konstanten jährlichen Verzinsung von 2,5 %, wie zuvor aufgeführt, eine Ablaufleistung von 56.371 Euro (Rendite 1,62 %). Beträgt die Verzinsung 4,5 %, dann beläuft sich die Ablaufleistung auf 83.717 Euro (Rendite 3,63 %) und bei einer Verzinsung von 6,5 % beträgt die Ablaufleistung 127.465 Euro (Rendite 5,63 %). Der Renditeunterschied bei einer höheren Verzinsung beträgt 2,01 Prozentpunkte bzw. 4,01 Prozentpunkte.

Diese Berechnungen an einem Modellfall veranschaulicht, dass der Einfluss einer niedrigeren Vergütung auf die Ablaufleistung und die Rendite des eingezahlten Kapitals drastisch geringer ist als der Einfluss einer höheren Verzinsung. Eine maßgebliche Renditesteigerung ist mit einer Absenkung der Provision von 40 ‰ auf 25 ‰ nicht verbunden.

Das entspricht dem Ergebnis einer Studie des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften Ulm und der Universität Hohenheim vom Juli 2018. Die Studie beleuchtet den Einfluss einer Vergütungsänderung unter dem Renditegesichtspunkt und kommt zu dem Ergebnis: Bei Reduzierung der Provision um 1,5 Prozentpunkte beträgt der Renditegewinn nur 0,08 % bis 0,22 %. Das hängt von der Laufzeit (zwischen 20 und 40 Jahre) und der Wertentwicklung (zwischen 0 % und 6 %) ab.

Zudem führen die mit dem LV-Provisionsdeckel verbundenen Regelungen zu steigenden Kosten, die die geringe Renditesteigerung durch niedrigere Vergütungen konterkarieren. Die Erfüllungsaufwände für die Unternehmen sind im BMF-Referentenentwurf nicht realistisch abgeschätzt. Das BMF berechnet als Erfüllungsaufwand gesamt inkl. Informationspflichten 1.182.519,49 Euro (ohne den Erfüllungsaufwand der von uns nicht beachteten Restschuldversicherung). Ein Mitgliedsunternehmen der BFV hat berechnet, dass ein Projektaufwand von ca. 1,4 Mio. Euro resultiert. Damit liegt der voraussichtliche Erfüllungsaufwand bereits bei einem einzigen KMU höher als der vom BMF berechnete Erfüllungsaufwand.

In der Gesamtbetrachtung führt das LV-Provisionsdeckelgesetz daher nicht zu einer Steigerung der Rendite.

Der Verbraucherschutz wird beschädigt

Versicherungsmakler sind nicht der Vertrieb des Versicherers. Versicherungsmakler sind vom Kunden beauftragt und umfänglich dem Kunden verpflichtet. Versicherungsmakler stehen ‚im Lager des Kunden‘ nach VVG und sind ‚Sachwalter des Kunden‘ nach BGH. Versicherungsmakler haben einen breiten Marktzugriff bei einer Vielzahl von Versicherern und sind verpflichtet, die zu dem Verbraucher passende individuelle Produktlösung aus der Breite des Marktes herauszufiltern.

Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter haben unterschiedliche Kosten- und Vergütungsstrukturen. Versicherungsmakler erhalten keine finanziellen oder materiellen Zuschüsse vom Versicherer, dafür aber höhere Abschlussvergütungen (Courtage). Der vom BMF geplante LV-Provisionsdeckel führt bei Vertriebswegen, wie festangestelltem Außendienst oder mit maßgeblichen Festzuschüssen durch den Patron, zu keiner bzw. zu keiner gravierenden Einkommensveränderung, während diese bei Versicherungsmaklern existenzgefährdend ist. Die mit dem LV-Provisionsdeckel einhergehende Schwächung der Versicherungsmakler verschlechtert daher den Verbraucherschutz.

Wir sprechen uns ausdrücklich dagegen aus, die aufgezeigten Folgen eines LV-Provisionsdeckels für Verbraucherinnen und Verbraucher, für KMU und deren Mitarbeiterinnen und Mitarbeiter, in Kauf zu nehmen,

- weil das LVRG auf breiter Front gewirkt hat
- weil keine weite Verbreitung der unterstellten Fehlanreize vorliegt
- kurz, weil es keine Notwendigkeit für ein LV-Provisionsdeckelgesetz gibt.

Unsere Stellungnahme zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen vom 18. April 2019 „Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen“ im Rahmen der Verbändeanhörung erläutert einige Berechnungen und Kritikpunkte ausführlich (https://www.bfv-versicherungsmakler.de/fileadmin/BFV/Dokumente/2019_05_06_Stellungnahme_BFV_zum_BMF-Referentenentwurf_Provisionsdeckel-Gesetz.pdf).

Im Rahmen dieses Schreibens können wir nicht alle Argumente vertiefen und Berechnungen darlegen. Die BFV mit Vorständen kleiner und mittelständischer Versicherer steht Ihnen gern für ein Fachgespräch in Berlin zur Verfügung.

Mit freundlichen Grüßen



Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen
- Koordinator BFV -

Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler
c/o kapital-markt intern Verlag GmbH
Redaktion versicherungstip
Grafenberger Allee 337a
D-40235 Düsseldorf