

## **Stellungnahme**

**zum**

**Gesetzentwurf der Bundesregierung für ein Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG)**

Datum: 17.06.2014

## Inhaltsverzeichnis

<b>I.</b>	<b>Einleitung .....</b>	<b>2</b>
<b>II.</b>	<b>Positionen der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) .....</b>	<b>3</b>
<b>III.</b>	<b>Absenkung des Höchstzillmersatzes (Artikel 4 Nr. 1 und 2 LVRG-E) .....</b>	<b>4</b>
<b>IV.</b>	<b>Offenlegung der Abschlussvergütung (Artikel 2, Nr. 2 LVRG-E) .....</b>	<b>4</b>
	<b>a) Vergütungsoffenlegung für die Kompositsparten und die PKV .....</b>	<b>5</b>
	<b>b) Verfehlte Transparenz bei Lebens- und Rentenversicherungen .....</b>	<b>5</b>
<b>V.</b>	<b>Erhöhung der Mindestbeteiligung am Risikoüberschuss (Artikel 6 LVRG-E) ....</b>	<b>6</b>
<b>VI.</b>	<b>Bewertungsreserven auf Wertpapiere (Artikel 1 LVRG-E) .....</b>	<b>6</b>
<b>VII.</b>	<b>Exkurs: Versicherungsmakler als praktizierter Verbraucherschutz .....</b>	<b>7</b>
	<b>a) Versicherungsmakler haben breiten Produktzugriff.....</b>	<b>7</b>
	<b>b) Versicherungsmakler und Versicherungsberater / Honorarberater arbeiten im     Auftrag des Kunden und für den Kunden.....</b>	<b>7</b>
	<b>c) Versicherungsmakler unterliegen hohen gesetzlichen Anforderungen und     Haftung.....</b>	<b>8</b>
	<b>d) Versicherungsmakler sind Produktinnovationstreiber .....</b>	<b>8</b>
	<b>e) Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter haben unterschiedliche     Kosten- und Vergütungsstrukturen .....</b>	<b>9</b>
<b>VIII.</b>	<b>Fazit .....</b>	<b>10</b>

**Stellungnahme**  
**der Bundesarbeitsgemeinschaft**  
**zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)**

**zum**

**Gesetzentwurf der Bundesregierung für ein Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG)**

**I. Einleitung**

Die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV) vertritt mittelstandsorientierte Versicherer, deren Geschäftspartner überwiegend Versicherungsmakler sind. Die BFV setzt sich für die Interessen maklerorientierter Versicherer, Versicherungsmakler und Verbraucher unter Berücksichtigung des Doppelrechtsverhältnisses Versicherungsmakler-Versicherer und Versicherungsmakler-Kunde ein.

Die BFV begrüßt es, dass die Bundesregierung Maßnahmen ergreifen will, die die langfristige Sicherung der den Lebensversicherten zugesagten Zinsgarantien trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase sicherstellen sollen. Wir unterstützen das Ansinnen, dass bei der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven ein Interessenausgleich zwischen den ausscheidenden und den im Versicherungskollektiv verbleibenden Versicherungsnehmern hergestellt werden soll. Des Weiteren wird begrüßt, dass der Gesetzentwurf weder eine fixe Vergütungsdeckelung noch eine noch längere Stornohaftzeit vorsieht. Damit trägt die Bundesregierung dem Grundsatz der Privatautonomie im Sinne der freien Vertragsgestaltung zwischen Versicherungsunternehmen und mittelständisch geprägten Vermittlerunternehmen Rechnung. Wir unterstützen den Verzicht der Bundesregierung auf Verlängerung der Stornohaftzeiten. Während Frühstornos Indiz für Beratungsmängel sein können, resultieren späte Vertragsstornos aus geänderten Lebensumständen (u. a. Arbeitslosigkeit, Eigenheimbau, Scheidung) oder zur Befriedigung von Konsumbedürfnissen (u. a. Autokauf, Urlaub, neue Wohnungseinrichtung), deren Folgen nicht einem Vermittler aufzubürden sind, der viele Jahre zuvor seinen Kunden gut beraten hat. Zudem konterkariert die Besserstellung solcher Kündigungen/Storni bereits mehrere Jahre besparter Lebensversicherungen zu Konsumzwecken den Aufbau einer stärkeren privaten Altersvorsorge.

Einzelne geplante Reformmaßnahmen haben nach Auffassung der BFV negative Folgen für maklerorientierte Versicherungsunternehmen, Versicherungsmakler und letztendlich auch Verbraucher. Wir bedanken uns, dass wir dies im Rahmen der Stellungnahme darlegen dürfen. Nachfolgend unserer Positionen in einer Übersicht:

## II. Positionen der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler (BFV)

- Ein Interessenausgleich zwischen den ausscheidenden und den im Versicherungskollektiv verbleibenden Versicherungsnehmern bei der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven ist im Sinne des Verbraucherschutzes und daher zu begrüßen
  
- Folgenabschätzung einiger LVRG-E Regelungen:
  - o Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter haben unterschiedliche Kosten- und Vergütungsstrukturen. Versicherungsmakler erhalten keine Zuschüsse vom Versicherer, dafür aber höhere Abschlussvergütungen (Courtage), daher:
  - o Eine verbraucherorientiert Regelung sollte die Gesamtkosten fokussieren. Druck auf die Abschlussvergütung führt im ersten Schritt zu einer Wettbewerbsbenachteiligung der Versicherungsmakler. Im Zuge der sinkenden Anzahl registrierter Versicherungsmakler resultiert ein niedrigeres Verbraucherschutz-Niveau
  - o Die geplante Offenlegung der Abschlussvergütungen stellt keinen Gewinn für den Verbraucherschutz dar und benachteiligt den Beratungs- und Vermittlungsweg Versicherungsmakler. Bei Sparprodukten (LV) sind die Gesamtkosten und die renditeschmälernde Wirkung für den Versicherungsnehmer relevant. Im KV- und Sachbereich stehen dem Verbraucher mit der Prämie und den Tarifleistungen bereits zwei wichtige Entscheidungshilfen zur Verfügung. Die Angabe der individuellen Vermittlervergütung bedeutet keinen Mehrwert für den Verbraucherschutz und kann zu Fehlentscheidungen führen
  
- Versicherungsmakler sind eine wichtige Alternative für Verbraucher und stellen praktizierten Verbraucherschutz dar, denn
  - o Versicherungsmakler haben breiten Produktzugriff bei einer Vielzahl von Versicherern
  - o Versicherungsmakler arbeiten, ebenso wie Versicherungsberater / Honorarberater, im Auftrag des Kunden und für den Kunden
  - o Versicherungsmakler unterliegen hohen gesetzlichen Anforderungen und einer individuellen Haftung
  - o Versicherungsmakler sind Produktinnovationstreiber

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

Die bilanzielle Anrechenbarkeit von Abschlusskosten wird durch Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 Promille herabgesetzt. Dadurch soll Druck auf die Versicherungsunternehmen ausgeübt werden, ihre Abschlusskosten zu senken. In der Praxis wird sich dies als Abschlussvergütungsdeckelung darstellen. Denn alle Abschlussvergütungen, die über 25 Promille hinausgehen, müssen zunächst aus dem Ertrag des Versicherers gestemmt werden. Zumal Lebensversicherte zukünftig mit 90 % statt bisher 75 % an den Risikoüberschüssen beteiligt werden sollen und Solvency II weitere Eigenkapitalbildung erfordert, entsteht ein erheblicher Druck auf die Abschlussvergütungen. Die bei freien Vermittlern und Maklern übliche höhere Abschlussvergütung im Vergleich bspw. zu gebundenen Vertretern, die u. a. Bürokostenzuschüsse erhalten, ist dann nicht mehr darstellbar. Diese Regelung führt im ersten Schritt zu einer Wettbewerbsbenachteiligung der Versicherungsmakler. Im zweiten Schritt, im Zuge der sinkenden Anzahl registrierter Versicherungsmakler, zu einem niedrigeren Verbraucherschutz-Niveau (siehe auch VII. Exkurs: Versicherungsmakler als praktizierter Verbraucherschutz).

Die geplanten Regelungen, die Druck auf die Abschlusskosten auslösen sollen, umfassen nicht nur die Produkte, mit denen ein Sparprozess verbunden ist. Es gibt aber keinen Grund dafür, dass reine Risikoprodukte zur Absicherung biometrischer Risiken hiervon auch betroffen sein sollen. Bei diesen Produkten kommt es nur auf den Endpreis an, den ein Kunde zahlen muss, um die Abdeckung des entsprechenden Risikos (z. B. Berufsunfähigkeit) zu erhalten. Mit diesem Preis verfügt der Kunde außerdem über die notwendige Transparenz und die Möglichkeit zum Vergleich.

#### **Änderungsvorschlag:**

Eine verträgliche Umgestaltung der LV-Vergütungsstruktur wäre in mehreren Schritten möglich. Die höheren Abschlusscourtagen könnten schrittweise abgesenkt und zugleich die Betreuungscourtagen erhöht werden. Dabei wäre darauf zu achten, dass die Ertragskraft der Maklerbetriebe nicht geschmälert wird und dem hohen Beratungsaufwand vor einer möglichen Produktvermittlung mit angemessener Abschlussvergütung Rechnung getragen wird.

### **IV. Offenlegung der Abschlussvergütung (Artikel 2, Nr. 2 LVRG-E)**

Die Bundesregierung plant: *„Der Versicherungsvermittler hat dem Versicherungsnehmer die ihm für den Abschluss des Vertrages mit dem Versicherungsunternehmen vertraglich vereinbarte Provision als Gesamtbetrag in Euro mitzuteilen. Er hat dies nach § 62 zu dokumentieren.“*

Die geplante Offenlegung der Abschlussvergütungen lehnen wir ab. Sie ist dazu geeignet, massiv negativ auf den Vermittlermarkt einzuwirken und damit diesen funktionierenden und notwendigen Markt zu zerstören. Der Verbraucher erhält mit diesem individuellen Gesamtbetrag irritierende und irreführende Zahlen. Ein Gewinn für den Verbraucherschutz ist nicht gegeben. Zugleich ist eine individuelle Angabe mit Blick auf die zahlreichen Anbindungen eines Versicherungsmaklers an Versicherer mit unterschiedlichen Vergütungshöhen mit einer zeitintensiven, bürokratischen und somit kostenintensiven Ermittlung verbunden. Die geplante Offenlegungspflicht benachteiligt den Beratungs- und Vermittlungsweg Versicherungsmakler und schmälert die Ertragskraft in existenzgefährdender Weise.

## **a) Vergütungsoffenlegung für die Kompositsparten und die PKV**

Eine Vergütungsoffenlegung für die Kompositsparten und die private Krankenversicherung bringt dem Verbraucher keine zusätzliche Erkenntnis, verursacht Kosten und ist daher abzulehnen. Bei diesen Sparten kommt es aus Kundensicht nur darauf an, wie hoch letztlich der Preis zur Abdeckung eines bestimmten Risikos ist. Anhand der Prämie hat der Kunde absolute Transparenz und eine Vergleichbarkeit über die im Markt vorhandenen Angebote. Die zusätzliche Information, wie hoch die Vergütung des Vermittlers ist, begünstigt Fehlentscheidungen. Hier verweisen wir auf das unter VII. (Exkurs: Versicherungsmakler als praktizierter Verbraucherschutz) Aufgeführte zu den Vergütungsstrukturen. Versicherungsmakler erhalten keine Zuwendungen durch die Versicherer wie Vertreter, die höhere Abschlussvergütung ist u. a. aufgrund der Übernahme von Kostenanteilen, die ansonsten beim Versicherer anfallen, sachgerecht. Entscheidet ein Kunde auf Basis unterschiedlicher Vergütungshöhen, wird dies häufig eine Fehlentscheidung bedeuten. Denn bei zwei Angeboten auf ähnlichem Prämienniveau wird es in der Regel so sein, dass der Makler die leistungsstärkere Variante anbietet. Der Kunde würde sich aber für das andere Angebot mit niedrigerer ausgewiesener Vergütung entscheiden. Das hat mit Verbraucherschutz nichts zu tun – im Gegenteil. Da dies nichts über die zu Grunde liegende Gesamtkostenstruktur aussagt führt dies zur Irreführung der Verbraucher.

### **Änderungsvorschlag:**

Aus den vorgenannten Gründen empfehlen wir, in § 61 Absatz 3 VVG klarzustellen, dass ein Kostenausweis nur Lebensversicherungsprodukte, die mit einem Sparprozess verbunden sind, betrifft.

## **b) Verfehlte Transparenz bei Lebens- und Rentenversicherungen**

Die Produkte der Lebensversicherer werden nicht vermittlerindividuell kalkuliert, sondern mit einem einheitlichen, durchschnittlichen Promillesatz.

Das eigentliche Ziel, eine höhere Transparenz für den Kunden zu schaffen und eine Vergleichbarkeit der Angebote auch unter Kostengesichtspunkten herzustellen, wird nicht erreicht. Wie im nachfolgenden Exkurs unter VII. erläutert, sind die Vergütungen, die an den Vermittler gezahlt werden, aus sachlich gerechtfertigten Gründen je nach Vermittlerstatus (Vertreter, Makler) sehr unterschiedlich, bei gleichen Gesamtkosten. Die Offenlegung stellt einen ungerechtfertigten Eingriff in den Wettbewerb der Vermittlerwege dar. Dies bedeutet, dass der Verbraucher sich ggf. für das laut Vergütungsausweis ‚günstigere‘ Produktangebot des Vertreters entscheidet, während das womöglich in den Gesamtkosten günstigere Produktangebot eines Versicherungsmaklers nicht zum Zuge kommt. Zum einen zeigt sich in dieser Konstellation die Benachteiligung der Versicherungsmakler erneut, zum anderen kauft der Verbraucher das mit höheren Kosten belastete und im Ergebnis renditeschwächere Produkt – dank Vergütungsausweis in dem irrigen Glauben, dass vorteilhaftere Produkt erworben zu haben. Wählt der Kunde den Vermittler mit der geringsten Vergütung aus, ist dies nicht gleichbedeutend damit, dass er das Produkt mit den geringsten Kosten erhält!

Ein Eingriff per Gesetz an dieser Stelle würde die Freiheit der Geschäftstätigkeit der Versicherungsunternehmen ebenso wie die der Versicherungsmakler und damit die grundsätzlichen marktwirtschaftlichen Grundsätze verletzen.

Das Ziel der Schaffung von Transparenz und einer Vergleichbarkeit für den Kunden ist nur dann gewährleistet, wenn ein Gesetz verbindlich den Ausweis einer Gesamtkostenquote verlangt, ergänzt um den Ausweis der nach Abzug der Kostenquote zu erwartenden Nettorendite. Das entspricht auch dem europäischen Vorschlag (Ausweis Gesamtkosten / Renditeschmälerung). Hierdurch wären alle Kosten berücksichtigt und der Kunde hätte eine Renditevergleichbarkeit, bezogen auf die Kosten des Produktes, sowie die zu erwartende Nettorendite.

#### **Änderungsvorschlag:**

Aus den vorgenannten Gründen lehnen wir eine Offenlegung nur der Abschlussvergütung, wie im Gesetz vorgesehen, ab. Wir schlagen stattdessen vor, in § 61 Absatz 3 VVG, bezogen auf LV-Produkte, mit denen ein Sparprozess verbunden ist, die verbindliche Offenlegung der Gesamtkostenquote und den Ausweis der nach Abzug der Kostenquote zu erwartenden Nettorendite (Ausweis Gesamtkosten / Renditeschmälerung), zu regeln.

#### **V. Erhöhung der Mindestbeteiligung am Risikoüberschuss (Artikel 6 LVRG-E)**

Die vorgeschlagene Erhöhung der Beteiligung der Versicherungsnehmer an Risikoerträgen auf 90 % ist nicht geeignet, die Risikotragfähigkeit der Lebensversicherer zu stärken und die Stabilität der Leistungen an die Versicherungsnehmer zu sichern. Im Gegenteil, die Bildung von Eigenkapital für Versicherer würde durch eine entsprechende Regelung stark eingeschränkt. Dies zu einem Zeitpunkt, wo sich bereits abzeichnet, dass durch das Inkrafttreten der Regelungen zu Solvency II zum 01.01.2016 eine Erhöhung der Eigenmittel der Gesellschaften in nennenswertem Umfang erforderlich wird.

#### **VI. Bewertungsreserven auf Wertpapiere (Artikel 1 LVRG-E)**

Hier ist der Gesetzesbegründung (S. 21 Abs. 2) ausdrücklich zuzustimmen: *„In der gegenwärtigen Situation bevorzugt die bestehende Regelung einseitig die Interessen der aktuell aus einem Versicherungsverhältnis Ausscheidenden gegenüber den Interessen derjenigen, deren Versicherungsverträge erst in Zukunft enden.“*

Denn egal welche Regelung herangezogen wird, vor 2008, seit 2008 oder wie im LVRG-E geplant: Bei keinem Szenario werden ‚DIE‘ Lebensversicherten besser oder schlechter gestellt. Denn ‚DIE‘ Lebensversicherten gibt es hier nicht. Ob einige Versicherte besser/schlechter gestellt werden bei heutiger Auszahlung der Police oder aber diverse Versicherte besser/schlechter gestellt werden bei zukünftiger Auszahlung der Police, lässt keinen Schluss zu auf einen Vorteil oder Nachteil für ‚DIE‘ Versicherten/Verbraucher zu. Vielmehr ist es eine Frage der Gerechtigkeit und des rechtlichen Anspruchs, welche Lebensversicherte je nach Zinsphase und Auszahlungszeitpunkt von einer Beteiligung der Bewertungsreserven profitieren.

## VII. Exkurs: Versicherungsmakler als praktizierter Verbraucherschutz

Zunächst wollen wir die Rechtsstellung des Versicherungsmaklers und seine Verpflichtungen gegenüber seinen Kunden, von denen er beauftragt und bevollmächtigt wird, darlegen. In Deutschland gibt es mehrere etablierte und funktionierende Beratungs- und Vermittlerwege, wie bspw. gebundene Versicherungsvertreter und Versicherungsmakler. Diese Vielfalt nutzt dem Verbraucher, da er zwischen den unterschiedlichen Beratungs- und Vermittlerwegen wählen kann. Aufgrund unterschiedlicher Kosten- und Vergütungsstrukturen der verschiedenen Beratungs-Vermittlerwege sind die Folgen des LVRG-E je nach Beratungs- und Vermittlungsweg zum Teil differenziert. Soweit in der Stellungnahme auf Unterschiede im Vergleich zum Versicherungsmakler hingewiesen wird, so stellt das andere vom Verbraucher nachgesuchte Beratungs- und Vertriebswege nicht in Abrede. Laut Registrierungen im Versicherungsvermittlerregister sind in Deutschland 244.317 Versicherungsvermittler und -berater registriert, darunter 283 Versicherungsberater und 46.628 Versicherungsmakler (Quelle DIHK Service GmbH, stand 31.03.2014).

### a) Versicherungsmakler haben breiten Produktzugriff

Zur Fragestellung ‚Wer deckt den Versicherungsbedarf des Verbrauchers besser ab – Versicherungsvertreter oder Versicherungsmakler?‘, gibt es keine empirische Studie. Die Bundesarbeitsgemeinschaft ist aber folgender Überzeugung:

1. Ein kompetenter Versicherungsvertreter und ein kompetenter Versicherungsmakler können eine qualitativ gleichwertige Bedarfsermittlung leisten.
2. Während gebundene Versicherungsvertreter die Produkte eines Versicherers vermitteln, haben Versicherungsmakler einen breiten Marktzugriff bei einer Vielzahl von Versicherern
3. Aufgrund (haftungs-)rechtlicher und vertraglicher Regelungen muss der Versicherungsmakler die zu dem Verbraucher passenden individuellen Produktlösungen aus der Breite des Marktes herausfiltern und kann für den ermittelten Bedarf aus mehreren Produkten unterschiedlicher Anbieter das qualitativ bessere / passendere / kostengünstigere Produkt auswählen und dem Verbraucher vorschlagen.

Verbraucher können somit durch die Beratung und Produktvermittlung von Versicherungsmaklern individueller beraten werden als von gebundenen Versicherungsvertretern. Eine Stärkung der Versicherungsmakler fördert daher den Verbraucherschutz.

### b) Versicherungsmakler und Versicherungsberater / Honorarberater arbeiten im Auftrag des Kunden und für den Kunden

In der Gesetzesbegründung (zu Artikel 2 Nummer 2, Mitteilung der Provision) wird als Vorteil der geplanten Vergütungsmittelteilung an den Versicherungsnehmer genannt, dadurch werde *„die Vergleichbarkeit zwischen den bisherigen Wegen der Versicherungsvermittlung und alternativen Vermittlungswegen, wie beispielsweise der Honorarberatung, erleichtert“*. Anzumerken ist, dass sowohl der Versicherungsmakler als auch der Versicherungsberater ‚im Lager des Kunden‘ stehen. Empirische Studien, die belegen, dass der Verbraucher durch einen



mittels Honorar vergüteten Berater besser beraten wird als durch einen mittels Courtagen vergüteten Versicherungsmakler, liegen nicht vor. Nach Auffassung der BFV sind die fachliche Qualifikation, die vertraglichen Verpflichtungen und haftungsrechtlich möglichen Folgen – die den Versicherungsmakler in erheblicher Form treffen – gegenüber dem Kunden maßgeblich, nicht die Vergütungsform. Ob die Vergütung der Dienstleistung per Courtage oder Honorar erfolgt, ist nicht entscheidend für die fachliche Qualität der Beratung. Schließlich kann der Verbraucher auch bei einem Honorarberater schlecht bedient sein. Des Weiteren kann die Vergütung durch Ausdehnung der Beratungszeit maximiert werden („Honorargetriebene Beratung“). Wir halten Honorarberatung generell für sinnvoll und sehen darin eine Ergänzung zum weiterhin funktionierenden Provisions- und Courtagemodell.

### **c) Versicherungsmakler unterliegen hohen gesetzlichen Anforderungen und Haftung**

Der Gesetzgeber hat die rechtlichen Anforderungen an Versicherungsmakler – zu Recht – bereits in der Vergangenheit deutlich erhöht. Neben GewO und VVG unterliegen Versicherungsmakler auch entsprechendem Haftpotential. Gesetze und Strafandrohungen für Gesetzesverstöße sorgen zwar in keiner Branche für eine Garantie gegen schwarze Schafe, allerdings sind wir überzeugt, dass die Rechtsprechung auf Basis der erhöhten Anforderungen auch zunehmende Abschreckungswirkung entfalten wird. Daraus wird eine kontinuierliche Bereinigung zu Gunsten aller seriös arbeitenden Versicherungsmakler und der Verbraucher erfolgen. Zu nennen ist auch die BGH-Rechtsprechung zum Versicherungsmakler (Sachwalterurteil).

### **d) Versicherungsmakler sind Produktinnovationstreiber**

Rückblickend, insbesondere auf die letzten beiden Jahrzehnte, haben Versicherungsmakler einen erheblichen Beitrag dazu geleistet, dass viele Versicherungsprodukte für die Verbraucher hinsichtlich Tarifleistungen erheblich verbessert und dem Bedarf der Verbraucher wurden, ohne dass dies zu Prämienexplosionen in den Sachsparten geführt hat. Viele maklerorientierte Versicherer haben Maklerbeiräte ins Leben gerufen. Somit werden Produkte dem Verbraucherbedarf besser angepasst.

Ein Versicherungsmakler hat aus dem Markt die individuell passenden Produkte auszuwählen. Dies sorgt für einen erheblichen Wettbewerbsdruck unter den Versicherern, auch bei solchen, die wenig oder gar nicht mit Versicherungsmaklern zusammenarbeiten. Denn wenn das Preis-Leistungs-Verhältnis eines Versicherers mit angestelltem Außendienst oder Ausschließlichkeitsvertretern deutlich hinter den „Maklerprodukten“ zurück bliebe, würde das erhebliche Auswirkungen auf die Vertriebszahlen dieser Vertreter und des dahinter stehenden Versicherers haben. Somit sind alle Versicherer gezwungen, wettbewerbsfähige Produkte anzubieten. Von dem durch Versicherungsmakler angefachten Wettbewerb unter Versicherern profitieren alle Verbraucher.

Wird durch regulatorische Maßnahmen der Versicherungsmakler in seiner Existenzfähigkeit bedroht, nehmen im Zuge der zurückgedrängten Makler der Wettbewerbs- und Prämien- und Innovationsfreude ab. Für Verbraucher resultieren daraus mittelfristig eine geringere Produktauswahl und ein schlechteres Preis-Leistungsverhältnis.

### e) **Versicherungsmakler und Versicherungsvertreter haben unterschiedliche Kosten- und Vergütungsstrukturen**

Die unterschiedlichen Honorierungshöhen auf der Ebene der Vermittler sind Ausdruck der divergierenden Verteilung der gesamten Vermittlungskosten wie z. B. Produktschulungen, fachliche Qualifikation, Weiterbildung, Führungsfunktionen, Marketing, Nachwuchsgewinnung, Dokumentation, IT, Risikoprüfung und -übernahme, etc. Daher kommt es nicht auf die Kosten auf Ebene des Vermittlers an, sondern auf die Höhe der Gesamtkosten, die dem Kunden belastet werden.

Gebundene Versicherungsvertreter erhalten zum Teil finanzielle Zuwendungen und Sachzuwendungen, bspw. Bürokostenzuschüsse und Orga-Zuschüsse. Für Agenturen sind dann aufgrund von fixen Zuwendungen und geringeren Bürokosten niedrige Abschlussprovisionen betriebswirtschaftlich darstellbar. Der Versicherungsmakler trägt alle Bürokosten etc. selbst und erhält keine Zuschüsse von Versicherern. Darüber hinaus benötigt er bspw. kostenintensive Produkt-Vergleichssoftware, um seinen Pflichten als Versicherungsmakler nachzukommen. Der Versicherungsmakler muss über die gesetzlich vorgeschriebene Vermögensschadenhaftpflichtversicherung verfügen, die er ebenfalls aus eigener Tasche zahlt. Höhere Vergütungen (Abschlusscourtagen und Bestandscourtagen) sind daher kein Ausdruck von ‚Provisionstreiberei‘ mit ‚Provisionsgetriebener Beratung‘, sondern sachlich gerechtfertigt. Im Ergebnis kommt es aus Verbrauchersicht auf die Gesamtkosten an.

Eine einseitige Fokussierung auf Absenkung der Abschlussvergütung benachteiligt Versicherungsmakler und stellt einen gravierenden Eingriff in den Wettbewerb der Beratungs- und Vermittlungswege dar. Während Versicherungsmakler im LV-Bereich rund 4 bis 4,5 % Abschlusscourtage erhalten, erhalten Versicherungsvertreter rund 3 % Abschlussprovision. Das ist aus o.g. Gründen gerechtfertigt. Die geplante ‚indirekte‘ Begrenzung trifft Versicherungsmakler wesentlich härter als gebundene Vertreter.

Dies führt zur Frage der zukünftigen Existenzfähigkeit vieler Versicherungsmaklerbetriebe. Hier kann die von Prof. Dr. Matthias Beenken und Prof. Dr. Michael Radtke für den BVK erstellte Studie *„Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern“* genannt werden, konkret das dortige Szenario 3. Dort wurde (u. a.) die Situation einer Beschränkung und Umverteilung der Abschlussprovision berücksichtigt (vgl. Studie Seite 76-78). Laut Studie würde in Phase 2 (Reaktion auf die Veränderung nach drei Jahren) die Zahl der Makler und Mehrfachvertreter um über 40 % schrumpfen (vgl. Studie Seite 86-90).

Wie sieht bei einer möglicherweise drastischen Verringerung der Vermittleranzahl, insbesondere der Anzahl Versicherungsmakler, die Versorgung der Bevölkerung mit wichtigen und existenziellen Versicherungslösungen – Altersvorsorge, weitere biometrische Risiken, aber auch Haftpflicht, Wohngebäude, Rechtsschutz etc. – aus? Nur noch gute Beratung und solide Absicherung für Besserverdiener via hohe Honorare? Während zugleich für viele Verbraucher droht: Mit ‚Do it yourself‘ in die Fehlberatung oder gar keine Absicherung und Vorsorge?

Hilfreich ist für den Verbraucher eine Absenkung der Gesamtkosten. Dabei sollte es dem Versicherer überlassen bleiben, ob er höhere direkte Vergütungen (Abschluss- und Betreuungsvergütungen) zahlt, in Ausschließlichkeitsorganisationen investiert oder Schwerpunkte im Marketing legt, bspw. Fernsehwerbung betreibt.

## VIII. Fazit

Der vorliegende Gesetzentwurf zum LVRG will die langfristige Sicherung der den Lebensversicherten zugesagten Zinsgarantien trotz der anhaltenden Niedrigzinsphase sicherstellen. Bei der Beteiligung der Versicherungsnehmer an den Bewertungsreserven soll ein Interessenausgleich zwischen den ausscheidenden und den im Versicherungskollektiv verbleibenden Versicherungsnehmern hergestellt werden. Während dieses Ansinnen der Bundesregierung zu begrüßen und zu unterstützen ist, sollten vereinzelte negative Folgen für Vermittler und Verbraucher vermieden. Das LVRG-E führt bei allen Versicherungsvermittlern und insbesondere bei den Versicherungsmaklern, die vom Kunden beauftragt und bevollmächtigt werden und dem Kunden verpflichtet sind, zu erheblichem Mehraufwand. Zugleich wird für den Verbraucher durch den Ausweis einzelner Kostenarten keine bessere Transparenz oder höhere Beratungsqualität erzielt. Das wirkt sich nachteilig auf die Verbraucherinteressen aus und sollte vermieden werden. Daher appellieren wir an den Gesetzgeber, der Eilbedürftigkeit keinen Vorrang zu geben und Folgen der Regelungen nochmals zu prüfen. In Teilbereichen hat die BFV vorliegend Vorschläge unterbreitet, wie eine für Versicherungsmakler verträgliche und den Verbraucherschutz und die Verbraucherinteressen fördernde Ausgestaltung aussehen könnte.

Für die Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler BFV

Düsseldorf, 17.06.2014



Dipl.-Ing. Dipl.-Oen. Erwin Hausen



Dipl.-Kfm. Uwe Kremer

c/o kapital-markt intern Verlag GmbH  
Redaktion versicherungstip  
Grafenberger Allee 30  
D-40237 Düsseldorf

Tel. 0211 6698 198  
Fax 0211 6912 440  
vt@kmi-verlag.de  
[www.kmi-verlag.de](http://www.kmi-verlag.de)

Herausgeber: Dipl.-Ing. Günter Weber  
Geschäftsführer: Dipl.-Kfm. Uwe Kremer, RA Gerrit Weber, Dipl.-Ing. Günter Weber  
Gerichtsstand: Düsseldorf  
Handelsregister: Sitz Düsseldorf  
Amtsgericht Düsseldorf HRB 71651