

26.03.2007

Deutscher Bundestag
Rechtsausschuss
- Der Vorsitzende -
Herrn Andreas Schmidt, MdB
Platz der Republik 1
10117 Berlin

Vorab per E-Mail: rechtsausschuss@bundestag.de

**Stellungnahme zum Entwurf eines Gesetzes zur Reform des
Versicherungsvertragsgesetzes BT-DRS 16/3945 zur öffentlichen
Anhörung des Rechtsausschusses am 28. März 2007**

Sehr geehrter Herr Vorsitzender,
sehr geehrte Damen und Herren Abgeordnete,

als ältester und mitgliedstärkster Berufsverband vertreten wir seit 1973 die Interessen von derzeit über 9.500 Mitgliedern und Mitgliedsunternehmen mit insgesamt mehr als 33.000 Vermögensberatern. Die Beratungs- und Vermittlungsleistung unserer Mitglieder beschränkt sich satzungsgemäß nur auf bundesaufsichtsamtl. geprüfte Produkte des Finanzdienstleistungsmarktes.

I.

Vorbemerkung / Grundsätzliches

Auch wenn wir die Bemühungen um eine Modernisierung des Versicherungsvertragsgesetzes begrüßen, so muss doch die Produktgestaltungsfreiheit der Unternehmen eine deutlichere Berücksichtigung im Gesetzesentwurf finden.

Die dargestellten Positionen sind auch Ergebnis umfangreicher Erfahrungen aus monatlich über 400.000 Beratungs- und Verkaufsgesprä-

chen, welche die dem Bundesverband Deutscher Vermögensberater e. V. (BDV) angeschlossenen Verbandsmitglieder regelmäßig mit Kunden führen. Aus diesem Grund befassen sich unsere Ergänzungen und Anmerkungen insbesondere mit vertriebsrelevanten Aspekten der Gesamtproblematik. Dabei geht der BDV davon aus, dass mit rd. 95 Millionen Versicherungsverträgen, Kapitalanlagen in Höhe von rd. 650 Mrd. € und über 75 Mrd. € Brutto-Beitragseinnahmen (in 2005) die deutsche Lebensversicherungsbranche eine der tragenden Säulen der deutschen Volkswirtschaft und ein Kernelement der Abwehr gegen drohende Altersarmut breiter Kreise der Bevölkerung ist.

Diese starke Position kommt jedoch nicht von ungefähr, sondern ist das Ergebnis zig-millionenfacher Aufklärungsarbeit von rd. 500.000 Versicherungsvermittlern in Deutschland, die Bürgerinnen und Bürger über ihre drohenden Versorgungslücken im Alter aufklären, staatliche Maßnahmen zur Förderung der privaten Altersvorsorge erläutern und passende Lösungskonzepte anbieten. Damit haben diese Berater auch eine wichtige gesellschaftspolitische Aufgabe für den Staat übernommen, die dieser selbst nicht erfüllen kann.

Lebens- und Rentenversicherungen verkaufen sich nicht von alleine, sondern „müssen“ verkauft werden. Der Aufwand, den der Vermittler hier zu tätigen hat, ist beträchtlich. Er erfordert ein aufwändiges Beratungs-, Dokumentations- und Abwicklungsverfahren. Zudem sind Lebensversicherungen unsichtbare, erklärungsbedürftige Informationsprodukte, deren Erwerb beim Endverbraucher keine Emotionen auslöst wie z.B. der Kauf von Modeartikeln oder Luxusgütern. Vielmehr erfordert die Besparung eines Lebensversicherungsvertrages langfristigen Konsumverzicht, der mitunter nur sehr schwer zu vermitteln ist.

Entsprechend sensibel ist dieser Markt. Jedweder Versuch, diesen Markt zu beschädigen – sei es durch regulatorische Eingriffe oder durch eine negative Öffentlichkeitsarbeit – kann letztendlich dazu führen, dass die Rolle der Lebens- und Rentenversicherungen als Kapitalgeber und Arbeitgeber für die deutsche Wirtschaft wie auch als Garant für die finanzielle Versorgung von Millionen von Bundesbürgern im Alter nachhaltigen Schaden erleidet.

Jedwede Adjustierung des normativen Rahmens ist vorab daraufhin zu prüfen, ob nicht damit die Stabilität des ganzen Systems ins Wanken gerät. Und hierbei gilt es insbesondere zu beachten: Eine der wichtigsten Stellschrauben in diesem Rahmen ist der Vertrieb. Er

sorgt dafür, dass das System der privaten Altersvorsorge wachsen kann und Bürger bereit sind, auch selbst vorzusorgen anstatt sich allein auf den Staat zu verlassen.

Bezug nehmend auf über 30 Jahre Erfahrung im Vertrieb von Versicherungsprodukten mahnen wir daher dringend an, die Flexibilität beim Vertrieb der Produkte zu erhalten. Aus diesem Grunde möchten wir uns nachfolgend auch auf einige ausgesuchte wichtige Fragestellungen beschränken, bei denen sich der Gesetzesentwurf – gerade unter dem Aspekt des Vertriebes von Versicherungsprodukten und damit der Gewährleistung einer ausreichenden Alters- und Daseinsvorsorge der Bevölkerung – als äußerst problematisch erweist.

II.

Vergütung für die Vermittlung von Lebensversicherungen und Rückkaufswert (§ 169 VVG E)

§ 169 Abs. 3 VVG E bestimmt: „Der Rückkaufswert ist das nach anerkannten Regeln der Versicherungsmathematik mit den Rechnungsgrundlagen der Prämienkalkulation zum Schluss der laufenden Versicherungsperiode berechnete Deckungskapital der Versicherung, bei einer Kündigung des Versicherungsverhältnisses jedoch mindestens der Betrag des Deckungskapitals, das sich bei gleichmäßiger Verteilung der in Ansatz gebrachten Abschluss- und Vertriebskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre ergibt. Der Rückkaufswert ist im Vertrag für jedes Versicherungsjahr anzugeben. Hat der Versicherer seinen Sitz in einem anderen Mitgliedsstaat der Europäischen Union oder einem anderen Vertragsstaat des Abkommens über den Europäischen Wirtschaftsraum, so kann er für die Berechnung des Rückkaufswertes anstelle des Deckungskapitals den in diesem Staat vergleichbaren anderen Bezugswert zu Grunde legen.“

In § 169 Abs. 5 VVG E heißt es weiter: „Der Versicherer ist zu einem Abzug von dem nach Absatz 3 oder 4 berechneten Betrag nur berechtigt, wenn er vereinbart, beziffert und angemessen ist. Die Vereinbarung eines Abzugs für noch nicht getilgte Abschluss- und Vertriebskosten ist unwirksam.“

Die im Bereich der Lebensversicherung geplante Festlegung eines Mindestrückkaufwertes in der oben aufgezeigten Form sowie die Untersagung eines Stornoabzuges für die noch nicht getilgten Ab-

schlusskosten, wird zwangsläufig zu einem niedrigeren Provisionsniveau und/oder zu deutlich verlängerten Haftungszeiten führen.

1. Das vor 140 Jahren entwickelte und seither bestens bewährte Verfahren der Zillmerung bei kapitalgebundenen Lebensversicherungen aufzugeben und künftig Abschluss- und Vertriebskosten auf fünf Jahre zu verteilen, ist kontraproduktiv. Die Abschlussprovision stellt die Vergütung unserer Verbandsmitglieder für die erbrachte Beratungsleistung dar. Die Kunden unserer Mitglieder haben keine zusätzlichen Beratungshonorare zu leisten.

Denn anders als z.B. bei Ärzten, Rechtsanwälten oder Steuerberatern wird die Beratungsleistung von Vermögensberatern nicht direkt honoriert, sondern wird über den Abschluss eines entsprechenden Versicherungsvertrages vergütet. Gerade in der heutigen Situation ist eine umfassende Beratung der Altersvorsorgesituation unter Einbeziehung aller Säulen (Gesetzliche Rentenversicherung, Betriebliche Altersvorsorge, Riester-Rente und private Altersvorsorge) ein sehr komplexer Vorgang, der bezüglich des Anspruchs an die Beratungsleistung sowie deren Umfang in dieser Form im privaten Leben seinesgleichen sucht. Durch die bislang sehr erfolgreich praktizierte Zillmerung von Versicherungsverträgen kann so eine Vergütung der Beratungsleistung sehr zeitnah und leistungsgerecht erfolgen.

Sollte künftig die Vergütung der Beratungsleistung nicht mehr ad hoc möglich sein, sondern scheinbar über fünf Jahre verteilt werden, würde dies in erheblichem Umfang dem Lebensversicherungsprodukt schaden. Denn schließlich erbringt der Versicherungsvermittler eine beachtliche Leistung, wenn er vor dem Abschluss eines Lebensversicherungsvertrages die Einschätzung von Risiken und deren Bewertung im Hinblick auf Versorgungslücken sowie die Planung einer bedarfsgerechten und finanzierbaren privaten Altersversorgung für den Kunden vornimmt, die seine individuellen finanziellen Möglichkeiten sowie die Chancen und Risiken des Kapitalmarktes berücksichtigt.

Der Kunde ist Nutznießer dieser Beratungsleistung. Weshalb sollte er hierfür nicht auch zeitnah etwas bezahlen? Wenn eine diesbezügliche Geldleistung in Form einer Provision künftig auf fünf Jahre verteilt werden soll, erfolgt eine unangemessene zeitliche Abkoppelung der Leistungserbringung von ihrer Vergütung. Erhält der Vermittler Teile seiner Provision erst über 1.800 Tage

nach Leistungserbringung, so ist dies ein erheblicher finanzieller Nachteil, der – insbesondere bei jüngeren Vermittlern – dazu führen kann, dass die Leistungserbringung künftig unattraktiv bzw. nicht mehr finanzierbar wird.

Darüber hinaus stellt diese Beratungsleistung sowohl für jeden Einzelnen als auch volkswirtschaftlich betrachtet eine existenzielle Leistung dar. Wenn diese Beratungsleistung künftig nicht mehr adäquat vergütet wird bzw. für die Vermögensberater betriebswirtschaftlich nicht mehr haltbar ist, wird dies neben den Auswirkungen auf die Mitglieder unseres Verbandes auch einen deutlichen Schaden im Bereich der Altersvorsorgesituation der Bevölkerung mit sich bringen.

Letztendlich bedeutet die Abkehr von der Zillmerung eine Verschlechterung der Einkommenssituation für die Vermittler. Dies kann zudem das wirtschaftliche „Aus“ für viele Vermittler bedeuten, zu einer weiteren Konzentration führen und den Arbeitsmarkt belasten. Die bewährte Vertriebsstruktur in Deutschland wird gefährdet. Auch stellt sich die Frage, weshalb die Vermittler von Versicherungsdienstleistungen schlechter gestellt werden sollen als Vermittler in anderen Branchen, die z.B. beim Verkauf einer Immobilie oder eines Autos sofort ihre ganze Provision erhalten.

Der Verkauf einer klassischen kapitalbildenden Lebensversicherung ist hier auch nicht vergleichbar mit dem speziellen Riester-Produkt, bei dem die Verteilung der Abschlusskosten auf fünf Jahre dekretiert ist. Die Riester-Rente ist ein Produkt, das in ganz besonderer Weise staatlich gefördert und aufgrund der systematisch eingebundenen Vorteile wesentlich leichter zu vermitteln ist als eine klassische Lebensversicherung. Auch ist die Riester-Rente keine zusätzliche Altersversorgung, sondern lediglich Ersatz für Kürzungen, die bereits bei der Reform der gesetzlichen Rentenversicherungen in 2001 vorgenommen wurden.

2. Kritisch betrachtet der BDV in diesem Zusammenhang daher auch den Vorschlag bezüglich der Rückkaufswerte von Lebensversicherungen. Zwar hat der Gesetzgeber nach der Vorgabe durch das Bundesverfassungsgericht eine Regelung zu treffen, die den Wertzuwachs der durch Prämienzahlungen geschaffenen Vermögenswerte in angemessener Weise in die Berechnung des an den einzelnen Versicherten zu zahlenden Schlussüberschusses einfließen lässt.

Nach Ansicht des BDV geht der vorliegende Gesetzentwurf des Bundesjustizministeriums aber zu weit. Denn danach soll bei einer vorzeitigen Kündigung eines Versicherungsvertrages künftig ein Rückkaufswert garantiert werden, der mindestens der Höhe des Deckungskapitals entspricht, das bei einer gleichmäßigen Verteilung der genannten Abschluss- und Vertriebskosten auf die ersten fünf Vertragsjahre verbleibt. Damit sollen Kunden, die ihre langfristige Police bereits frühzeitig kündigen, künftig deutlich besser gestellt werden als bisher.

Bislang belasten Versicherer ihre Kunden bereits zu Vertragsbeginn mit den vollen Abschlusskosten, so dass diejenigen, die ihren Vertrag nach sehr kurzer Zeit stornieren, kaum mit einer Rückzahlung bereits überwiesener Versicherungsbeiträge rechnen können. Sollten Versicherungsunternehmen tatsächlich dazu verpflichtet werden, künftig in jedem Fall Rückkaufswerte zu garantieren, so wäre dies nicht im Interesse der Solidargemeinschaft der Versicherten.

Es ist sicherlich richtig, dass Lebensversicherungsverträge in überwiegender Anzahl für eine sehr lange Laufzeit abgeschlossen werden und der Versicherungsnehmer seine wirtschaftlichen Verhältnisse für einen solchen Zeitraum nicht immer voraussehen kann. Es ist jedoch nicht nachvollziehbar, aus diesem Grunde die Rückkaufswerte speziell für den Fall künstlich zu erhöhen, dass der Versicherungsnehmer in den ersten Versicherungsjahren – also in einem Zeitraum, den er noch annähernd überblicken kann – von seinem Recht auf Kündigung Gebrauch macht und das zu Lasten der Versicherungsgemeinschaft insgesamt. Natürlich gefällt das demjenigen, der – aus welchen Gründen auch immer – seinen Versicherungsvertrag storniert und dafür mehr Geld als bisher erhält. Es schadet aber der Solidargemeinschaft der Versicherten, aus deren Ersparnistopf dann höhere Leistungen an „abtrünnige“ Versicherungsnehmer gespeist werden.

Schließlich liegt dem Abschluss einer Lebensversicherung ein langfristiger Vertrag zwischen dem Versicherungsunternehmen und dem Versicherungsnehmer über die Gewährung von Versicherungsschutz gegen Beitragszahlung zugrunde. Über 75 v.H. der Lebensversicherungsverträge werden mit Laufzeiten von 20 Jahren und mehr abgeschlossen. Beide Vertragsparteien geben damit langfristige Leistungsversprechen ab:

Das Versicherungsunternehmen garantiert über einen langen Zeitraum, beim Eintritt vorab definierter Ereignisse bestimmte Geldleistungen zu erbringen. Der Versicherte verpflichtet sich, hierfür einmal oder als laufenden Beitrag über eine bestimmte Zeit eine Prämie zu bezahlen.

Auf dieser Basis berechnet der Versicherer seine Produkte im Rahmen seines Geschäftsmodells und der Versicherte seine Lebensplanung. Das Versicherungsunternehmen weiß, dass es mit einem hohen Grad an Wahrscheinlichkeit langfristig Zahlungsströme bezieht und wesentliche Teile davon ertragreich im Sinne der Solidargemeinschaft der Versicherten anlegen kann.

Der Versicherte weiß ebenfalls, dass er mit seinen regelmäßigen Prämienzahlungen nicht nur Versicherungsschutz genießt, sondern auch einen lang laufenden Sparvorgang alimentiert. Er weiß aber auch, dass eine vorzeitige Kündigung des Vertragsverhältnisses – insbesondere in einem frühen Stadium – mit finanziellen Einbußen verbunden ist. Also wird er versuchen zu vermeiden, dass es zu einer vorzeitigen Vertragsauflösung kommt.

Anders stellt sich dies jedoch dar, wenn Versicherungsunternehmen künftig gezwungen sein sollten, in jedem Fall Rückkaufswerte zu garantieren. Denn damit sinkt der Verpflichtungsgrad für Versicherte, Verträge zu bedienen, da sie keine entsprechenden Verluste mehr befürchten müssen. Systematisch steigt damit das Risiko bzw. der Anreiz für Versicherte, Policen vor Vertragsende aufzulösen – mit weit reichenden Folgen:

Das Lebensversicherungsprodukt wird beliebiger und langfristig weniger attraktiv. Wenn die Zahlungsströme für die Versicherungsunternehmen schlechter kalkulierbar werden und sie zudem nur noch eingeschränkt stille Reserven bilden können, wird sich ihr Anlageverhalten zwangsläufig ändern: Hin zu kurzfristigeren Anlagen mit geringeren Wertschwankungen und - systembedingt – niedrigeren Renditen für alle Versicherungsnehmer.

Gleichzeitig werden die Versicherer geringere Steuermöglichkeiten haben, die Rendite einzelner Versicherungsverträge auch in ungünstigeren Kapitalmarktphasen mit geeigneten Zuweisungen durch eine Auflösung von stillen Reserven zu verbessern. Versicherte hingegen werden schneller als bisher ihre langfristigen Lebensversicherungen in kurzfristige Anlagen

tauschen, wenn ein entsprechendes Alternativangebot am Markt lockt. Ihre Disziplin bezüglich der langfristigen Vorsorge sinkt.

Die Attraktivität der privaten Altersvorsorge von Bürgerinnen und Bürgern wird damit künftig weniger von der strategischen Entscheidung abhängen, ob sie eine Lebensversicherung abgeschlossen haben oder nicht, sondern vielmehr von der taktischen Entscheidung, in welcher Kapitalmarktphase sie das getan haben. Sie werden sicherlich schneller als bisher den langfristigen Vorsorgegedanken zu Gunsten kurzfristiger Verlockungen aufgeben und vielleicht am Ende ganz ohne Vorsorge dastehen.

Letztendlich kommt doch durch den zu Ende geführten langfristigen Sparvorgang das angestrebte Vertragsziel, nämlich eine Kapital- bzw. Rentenauszahlung, zustande, die dem Versicherungsnehmer ein Stück finanzielle Freiheit ermöglicht und damit auch dem drohenden gesellschaftlichen Problem der Altersarmut entgegengewirkt. Dieser zu Ende geführte Sparvorgang hilft aber auch, die Sozialkassen zu entlasten, wenn ein Bürger Eigenvorsorge betreibt und im Alter dann nicht auf die Solidargemeinschaft angewiesen ist.

Aus all diesen Gründen regen wir an, von der so vorgeschlagenen Vorschrift des § 169 VVG E Abstand zu nehmen.

III.

Transparenz

Grundsätzlich begrüßt der BDV die Hinwendung zu noch mehr Transparenz im Versicherungsgeschäft. So ist es für die Entscheidungen eines Kunden sinnvoll, dass er zeitnah über die Entwicklung seines Versicherungsvertrages informiert werden kann. Allerdings sollte die Informationspflicht hier nicht überdehnt werden, auch um den Versicherungsunternehmen einen adäquaten Handlungsspielraum bei ihren individuellen strategischen Unternehmensentscheidungen zu belassen.

Hinsichtlich der geforderten Transparenz bei der Kalkulation von Lebensversicherungen ist insbesondere zu fragen, weshalb hier eine

Diskriminierung gegenüber anderen Branchen gewünscht ist. Schließlich müssen auch andere Branchen nicht – z.B. die Hersteller von Modeartikeln oder Autos – ihre Wertschöpfung im Einzelnen offen legen. Dann würde möglicherweise offenbar werden, dass außerhalb des Lebensversicherungsbereichs wesentlich höhere Margen für den Vertrieb eingeplant und vom Kunden anstandslos gezahlt werden. Auch der Staat verteilt die Gebühren – z.B. für die Ausstellung eines Personalausweises – nicht auf mehrere Jahre, sondern nimmt den fälligen Betrag sofort ein.

IV.

Information des Versicherungsnehmers / Abschaffung des Policenmodells

Der Gesetzesentwurf des VVG sieht in § 7 vor, dass der Versicherer dem Versicherungsnehmer vor Abgabe der Vertragserklärung seine Vertragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Versicherungsbedingungen (AVB) sowie die Verbraucherinformationen übergibt.

Diese neue Bestimmung soll das bewährte Policenmodell, bei dem der Versicherungsnehmer die AVB und die Verbraucherinformationen erst mit der Police erhält (§ 5a VVG) ablösen.

Nach dem Policenmodell gilt der Versicherungsvertrag auf der Grundlage des Versicherungsscheins, der AVB und der maßgeblichen Verbraucherinformationen erst dann als geschlossen, wenn der Versicherungsnehmer nicht innerhalb von 14 bzw. (in der Lebensversicherung) 30 Tagen nach Überlassung der Unterlagen schriftlich von seinem Widerspruchsrecht Gebrauch macht.

Der BDV hält das Vorgehen, vom Verfahren des Policenmodells abzugehen, für wenig praxistauglich und zu weitgehend.

Auch europarechtlich ist eine Abkehr vom Policenmodell keineswegs zwingend. Es ist lediglich vorgegeben, dass die Kundeninformation vor Vertragsabschluss bzw. vor Eintritt einer Bindung erfolgen muss. Dieser Anforderung wird jedoch bereits mit dem bewährten Policenmodell Rechnung getragen, da hier die Bindung erst nach Ablauf der Widerspruchsfrist eintritt. In der Praxis bedeutet dies, dass der Versicherungskunde sämtliche Informationen mit Zustellung der Police er

hält und erst zu diesem Zeitpunkt die Frist beginnt, innerhalb der er seine Entscheidung widerrufen kann.

Für den Kunden ist hier entscheidend, dass er alle Informationen erhält, die für seine Entscheidung zum Abschluss eines Vertrages relevant sind. Wie die Erfahrungen unserer Verbandsmitglieder aus ihren Kundengesprächen zeigen, zählen hierzu jedoch bei Antragstellung noch nicht die Allgemeinen Geschäftsbedingungen und die gesamten sonstigen Verbraucherinformationen, die leicht einen Umfang von 80 bis 100 Seiten ausmachen können. Ganz im Gegenteil gehen wir davon aus, dass diese sehr umfangreiche Verbraucherinformation zu einer nicht intendierten „Überinformation“ des Kunden führt und der gewollten Transparenz eher zuwiderläuft.

Diese Regelung würde für den Vertrieb zudem bedeuten, dass Vermittler beim Abschluss von mehreren Versicherungsverträgen dem Kunden leicht mehrere hundert Seiten Vertragsinformationen zu übergeben hätten. Neben diesem irritierenden Eindruck bei dem Kunden, stellt dies die Vermittler auch vor hohe logistische Anforderungen, bei ihrer täglichen Arbeit ständig alle notwendigen aktuellen Unterlagen bei Kundenterminen vorzuhalten.

Viel zweckmäßiger und ökonomischer als die Überforderung des Verbrauchers mit einer Papierflut wäre sicherlich die Übergabe eines Merkblattes vor Antragstellung, auf dem in übersichtlicher Form und verständlicher Sprache alle entscheidungsrelevanten Produktinformationen zusammengefasst sind. Dieses Informationsblatt würde alle wesentlichen Kerninformationen zu dem Vertrag enthalten.

Aus Sicht unserer Verbandsmitglieder wäre dies eine bedarfsgerechte Lösung, die dann auch berücksichtigt, dass sich das Policenmodell in der Praxis durchaus sehr bewährt hat. Dagegen birgt die im Gesetzesentwurf vorgeschlagene Übergabe der umfangreichen Vertragsbestimmungen einschließlich der Allgemeinen Versicherungsbedingungen sowie der Verbraucherinformationen vor Vertragsabschluss die Gefahr, dass sich Verbraucher hier einer Informationswahrnehmung gänzlich verschließen und damit notwendige und sinnvolle Abschlüsse verhindert werden.

V.

Verkürzung der Kündigungsfristen bei Versicherungsverträgen

Gemäß § 11 des Gesetzesentwurfs dürfen Versicherungsnehmer künftig langfristig geschlossene Versicherungsverträge bereits nach drei Jahren kündigen. Diese Bestimmung ist jedoch ungünstig für die Kunden. Denn gerade die lange Laufzeit bietet den Versicherungsunternehmen eine verlässliche Kalkulationsbasis und erlaubt Rabatte, die sonst den Kunden nicht gewährt werden können. Faktisch wird die Einräumung einer Option auf eine vorzeitige Kündigung längerfristiger Versicherungsverträge zu einer Verteuerung des Versicherungsschutzes führen. Warum sollten hier die Versicherungsunternehmen auch gegenüber anderen Branchen – z.B. Baufinanzierung oder Mietverträge – benachteiligt werden?

VI.

Schlussbemerkungen

Wie oben bereits erwähnt, stellen die vorgenannten Ausführungen zu den Punkten I. - V. keine erschöpfende Behandlung aller Problematiken dar, die sich aus der geplanten Reform ergeben. Es ist jedoch eine Zusammenfassung wesentlicher Kritikpunkte, die aus Vertriebsicht von besonderer Bedeutung sind. Sollte der Gesetzentwurf trotz der begründeten Kritik dennoch wie geplant umgesetzt werden, so würde dies eine deutliche Schlechterstellung der Versicherungsvermittler bedeuten, die zwar den gesellschaftspolitischen Auftrag der Aufklärung der Bürgerinnen und Bürger über die Notwendigkeit zur privaten Vorsorge übernommen haben und entsprechende Lösungsansätze – u. a. in Form kapitalbildender Lebensversicherungen – vermitteln, jedoch künftig dann dafür mit niedrigeren Vergütungen und längeren Haftungszeiten rechnen müssen.

Wir gehen daher davon aus, dass gerade im Rahmen der Anhörung im Rechtsausschuss des Deutschen Bundestages noch diverse Fragestellungen anders bedacht und besprochen werden.

Auch wenn bis zum jetzigen Zeitpunkt bereits viele Diskussionen stattgefunden haben, bitten wir nochmals dringend, den Vertrieb von Versicherungsprodukten – gerade vor dem Hintergrund der drängenden Probleme einer adäquaten Alters- und Daseinsvorsorge der Be-

völkerung – angemessen zu berücksichtigen. In dieser wichtigen Sachdiskussion möchten wir gerne auch weiterhin unsere über 30-jährige Erfahrung als berufsständische Vereinigung einbringen.

Mit freundlichen Grüßen

gez.
Friedrich Bohl
Vorstand

gez.
Ernst-Markus Wirth
Justitiar