



DIE VERMITTLER

BUNDESVERBAND DEUTSCHER VERSICHERUNGSKAUFLEUTE e.V.

Stellungnahme

des

Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

zum Entwurf eines Gesetzes

zur Verbesserung der steuerlichen Förderung der privaten Altersvorsorge (Altersvorsorge-Verbesserungsgesetz - AltvVerbG)

I. Allgemeine Anmerkungen

Der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute, der die Interessen von mehr als 40.000 Versicherungsvertretern und –maklern vertritt, begrüßt die Initiative, den Verbraucherschutz bei Altersvorsorgeprodukten zu verbessern.

Der BVK ist sich der Bedeutung der Altersvorsorge als Daseinsvorsorge bewusst. Für den BVK steht die Verantwortung des Berufsstands, die Verbraucher über das Thema Altersvorsorge sachlich und neutral zu informieren, außer Frage. Mit Blick auf diese Verantwortung hat der BVK die Berufsbild-Initiative „Ehrbarer Kaufmann“ gestartet und in der Folge den Verein „Ehrbare Versicherungskaufleute e.V.“ (VEVK) gegründet. Mit der Initiative will der BVK auf die tragende und verantwortungsbewusste Rolle der Versicherungsvermittler aufmerksam machen und einen deutlichen Kontrapunkt zu den Anfeindungen setzen, denen sich der Berufsstand zu Unrecht ausgesetzt sieht. Denn trotz des positiven Nahbildes im Verhältnis des Vermittlers zu seinem Kunden besteht gleichzeitig ein deutlich negatives Bild in der Öffentlichkeit. Ziel ist es, das Vertrauen in einen Berufsstand zu stärken, der eine überragende sozial- und wirtschaftspolitische Rolle spielt und für die Vorsorge und Risikoabsicherung der Bevölkerung unverzichtbar ist.

Mit Hilfe der Arbeit der selbständigen Versicherungsvermittler werden in jedem Jahr Millionen von Verträgen der Daseinsabsicherung und Altersvorsorge vermittelt. Die in diesem Zusammenhang

in der täglichen Praxis auftretenden Probleme sind unserem Verband daher bekannt. Vom Grundsatz her gehören Produkte der Altersvorsorge nicht zu den Produkten, die Verbraucher aktiv nachfragen. Gerade bei Empfängern niedriger und mittlerer Einkommen wird das Thema Vorsorge häufig verdrängt. Hier kommt die wesentliche sozialpolitische Aufgabe des Berufsstands der selbständigen Vermittler zum tragen, mit ihrer Beratungstätigkeit leisten sie einen aktiven Beitrag gegen Altersarmut.

Der auch dem vorliegenden Entwurf zugrunde liegende Ansatz, die private Altersvorsorge zu fördern, wird vom BVK daher selbstverständlich befürwortet. Das Gesetz setzt an der richtigen Stelle an und kann dazu führen, mündige Verbraucher bei ihren Entscheidungen zu unterstützen.

Die Bereiche Entscheidungsfreiheit und Wahlmöglichkeit haben für den BVK grundlegende Bedeutung. U. a. hat unser Verband im Zusammenhang mit dem Eckpunktepapier „Altersvorsorgepflicht für selbständig tätige Erwerbspersonen“ klar Stellung bezogen. Im Zusammenhang mit der Initiative des Bundesarbeitsministeriums „Versicherungspflicht für alle Selbständigen“ haben wir ausdrücklich darauf hingewiesen, dass sich der BVK gegen die Verpflichtung ausspricht, dass Selbständige zwangsläufig in die staatlichen Rentenkassen einzahlen müssen. Wir haben für die Selbständigen ein Wahlrecht zwischen gesetzlichen und privaten Vorsorgemöglichkeiten gefordert und die Bedeutung einer flexiblen Beitragsgestaltung hervorgehoben. Vor dem Hintergrund des auch damals geforderten Wahlrechts zwischen den verschiedenen Vorsorgemöglichkeiten sieht unser Verband Vorteile bei einer möglichst großen Produktpalette, um allen Bevölkerungsgruppen eine ausreichende Altersvorsorge sichern zu können.

Aus diesem Grunde ist aus Sicht unseres Verbandes jede Verbesserung bei der Riester-Rente und bei der Basisrente zu befürworten. Das Gleiche gilt selbstverständlich für ein Mehr an Transparenz im Sinne der Verbraucher.

Allerdings sollte die Tatsache nicht ignoriert werden, dass die Verbesserungen der Produkte sowie das „Mehr“ an Informationen den Verbrauchern nach wie vor nahe gebracht werden müssen.

II. Stellungnahme im Einzelnen

Zu Artikel 2 Änderung des Altersvorsorgeverträge-Zertifizierungsgesetzes

Zur Änderung in § 1 bb)

Folgende Sätze werden angefügt:

„Bei einer Übertragung des nach Satz 1 Nr. 10 Buchstabe b gekündigten Kapitals ist es unzulässig, dass der Anbieter des bisherigen Altersvorsorgevertrages dem Vertragspartner Kosten in Höhe von mehr als 150 Euro in Rechnung stellt. Bei der Berechnung der Abschluss- und Vertriebskosten sind vom Anbieter des neuen Altersvorsorgevertrages maximal 50 Prozent des übertragenen, im Zeitpunkt der Übertragung des nach § 10 a oder Abschnitt XI des Einkommensteuergesetzes geförderten Kapitals zu berücksichtigen.“

Stellungnahme

Nach der Gesetzesbegründung ist Ziel dieser Ergänzung, den Verbrauchern die Wechselmöglichkeit zu erleichtern.

In der Begründung heißt es weiter, dass die vom neuen Anbieter erneut verlangten Abschluss- und Vertriebskosten den Zulageberechtigten von einem Vertragswechsel abhalten können, daher wird die Deckelung der Kosten als notwendig angesehen.

Es ist aber davon auszugehen, dass eine Folge der Deckelung der „Wechselkosten“ die Reduzierung der Vermittlungskosten, der Provisionen, sein wird.

Wir geben zu bedenken, dass die rein theoretisch gebotene Wechselmöglichkeit den Verbraucher in der Praxis nicht erreichen wird. Allein durch die Änderung des Gesetzes wird kein Verbraucher über seine individuelle Vorsorgesituation, die in seinem konkreten Fall bestehenden Wechselmöglichkeiten und eine u.U. zu erreichende Verbesserung seiner Altersvorsorge informiert.

Diese Information und Aufklärung wird überwiegend von den Vermittlern zu leisten sein.

An dieser Stelle möchten wir ergänzend darauf hinweisen, dass nicht zu erwarten ist, dass sich die Verbraucher mit ihren Problemen an einen Versicherungsberater wenden. Die Anzahl der Versicherungsberater ist in Deutschland äußerst gering, wie die Registrierungszahlen zeigen (258.000

registrierte Vermittler stehen 160 Versicherungsberatern gegenüber). Aus dieser Tatsache kann geschlossen werden, dass die Leistung der Versicherungsberater nur in geringem Umfang seitens der Verbraucher nachgefragt wird.

Im Hinblick auf den Zeitaufwand, den ein Vermittler im Rahmen seiner Tätigkeit zu erbringen hat, sei darauf hingewiesen, dass nach statistischen Erhebungen die Beratungsdauer bei durchschnittlich 62 Minuten liegt, hinzu kommt eine Vorbereitungs- sowie Nachbereitungszeit von etwa 50 Minuten. Die Dauer der Beratung eines Maklers liegt bei 83 Minuten, die Vor- und Nachbearbeitungszeit noch einmal bei mehr als 80 Minuten.¹

Hierbei ist zu berücksichtigen, dass das Ergebnis der Studie einen Durchschnittswert zitiert. Es ist davon auszugehen, dass der notwendige Zeitaufwand bei einem komplexen Produkt wie einem Altersvorsorgevertrag deutlich über diesem Durchschnittswert liegt.

Unser Fazit

Die Absicht, für die Verbraucher eine positive Veränderung durch eine erleichterte Wechselmöglichkeit zu schaffen, läuft ins Leere, wenn nicht gleichzeitig die praktische Ausführung gewährleistet ist. Was bedeutet, qualifizierte Vermittler müssen den Verbrauchern zur Seite stehen, sie unterstützen und beraten. Diese Beratungsleistung muss den selbständigen Vermittlern natürlich aus kaufmännischer Sicht ermöglicht werden und sollte im Interesse aller Beteiligten nicht von vornherein betriebswirtschaftlich ein „Verlustgeschäft“ darstellen.

Zu § 7 Informationspflichten im Produktinformationsblatt

Hier wird festgelegt:

„Der Anbieter eines Altersvorsorge- oder Basisrentenvertrages hat den Vertragspartner rechtzeitig durch ein individuelles Produktinformationsblatt zu informieren, spätestens jedoch bevor dieser seine Vertragserklärung abgibt. ...“

Stellungnahme

Auch hier gilt, dass das Ziel des Gesetzes, für den Verbraucher mehr Produkttransparenz und

¹ Studie „Vermittlung und Betreuung von Versicherungsverträgen in Zeiten der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie“, Kompetenzzentrum der Leibniz Universität Hannover, 2008, S. 26

Vergleichbarkeit zu erreichen, keineswegs allein durch die Regelung in Gesetzesform realisiert wird.

Das angestrebte individuelle Produktinformationsblatt wird unserer Einschätzung nach in so gut wie allen Punkten erklärungsbedürftig sein.

In der Gesetzesbegründung heißt es z.B.: „Mit der Produktbezeichnung soll der Verbraucher einen eindeutigen Namen erhalten, der es ihm ermöglicht, alle weiteren für ihn relevanten Informationen zum Vertrag einzuholen.“

Unserer Ansicht nach ist die Annahme, der Verbraucher werde die notwendigen Informationen selbst einholen, aufgrund der Komplexität von Altersvorsorgeprodukten zu optimistisch und wird sich kaum realisieren lassen.

Auch das neue Produktinformationsblatt wird nur mit Hilfe sachkundiger Unterstützung seinen wirklichen Sinn und Zweck erfüllen. Unserer Ansicht nach wird es nicht möglich sein, das Produktinformationsblatt selbsterklärend zu gestalten. Das Problem der asymmetrischen Information kann hier nur von Mensch zu Mensch durch die notwendigen Erläuterungen und Erklärungen gelöst werden.

Es ist davon auszugehen, dass die Versicherungsgesellschaften als „Anbieter eines Altersvorsorge- oder Basisrentenvertrages“ auf die Leistungen der Vermittler zurückgreifen werden, um den geforderten Informationspflichten nachzukommen.

Unser Fazit

Auch hier ist zu erwarten, dass das Ziel des Gesetzes, für die Verbraucher mehr Produkttransparenz und Vergleichbarkeit zu erreichen, nur mit Hilfe der Versicherungsvermittler zu erreichen ist. Nach den Erfahrungen der Vergangenheit kann davon ausgegangen werden, dass die verantwortungsbewussten Vermittler diese Aufgabe übernehmen werden. Allerdings ist auch unter Berücksichtigung dieses Sachverhalts die anstehende Reduzierung der Provisionen keineswegs zu vertreten.

Wir möchten abschließend nochmals darauf hinweisen, dass für unseren Verband die Themen Altersvorsorge, Daseinsvorsorge und damit verbunden der Verbraucherschutz einen hohen Stellenwert haben.

Wir stehen gerne für einen Informationsaustausch und eine Mitarbeit zur Verfügung.

Bonn, 22.11.2012

Bundesverband
Deutscher Versicherungskaufleute e.V.



RA Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.
Hauptgeschäftsführer



RAin Angelika Römhild
Bereichsleiterin