

Stellungnahme des AfW

Öffentliche Anhörung zum Entwurf des Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (LVRG)

Sehr geehrte Damen und Herren,

in unserer nachfolgenden Beurteilung fokussieren wir uns rein auf die Bereiche, die sich auf die unabhängige Fachberatung durch freie Versicherungsmakler beziehen, da wir dieses Papier im Namen als Interessenverband der freien Finanzdienstleister abgeben.

Die darüber hinausgehenden Aspekte, die aus Sicht der Lebensversicherer bedeutsam sind, bleiben in unserer Betrachtung zumeist unberücksichtigt – was aber nicht bedeutet, dass wir sie als weniger relevant ansähen. Gleichwohl halten wir vornehmlich die Interessen der von uns vertretenen Berufsgruppe der unabhängigen Versicherungsvermittler für dringend anhörungswürdig, aus volkswirtschaftlichen Gründen, aber auch vor dem Hintergrund der viel diskutierten drohenden Altersarmut, die bei einer Schwächung des Beratermarktes weiter verschärft werden würde.

Gemeinsam mit den rund 40.000 registrierten unabhängigen Vermittlungsunternehmen, die im AfW und über die in der „Initiative Pools für Makler“ versammelten Poolgesellschaften organisiert sind, hoffen wir eindringlich auf einzelne Modifizierungen des Gesetzentwurfes im Sinne hochwertiger und unabhängiger Kundenberatung.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

AfW – Bundesverband
Finanzdienstleistung e.V.
Ackerstraße 3
10115 Berlin

Kontakt
Tel.: 030 63 96 43 70
Fax: 030 63 96 43 7 – 29
office@afw-verband.de
www.afw-verband.de

Bankverbindung
Berliner Bank
Kto.: 339659500
BLZ: 10070848

Gerichtsstand
Amtsgericht Charlottenburg
VR-Nr. 27414

Vorstand
Norman Wirth (GF)
Frank Rottenbacher
Carsten Brückner

AfW zum Lebensversicherungsreformgesetz

Feststellung:

Teile des Gesetzes gefährden die unabhängige Versicherungsvermittlung und konterkarieren das Ziel eines erhöhten finanziellen Verbraucherschutzes.

Erläuterung:

Durch die Absenkung des Höchstzillmerungssatzes müssen wir davon ausgehen, dass die Provisionen/Courtage für Versicherungsmakler ebenfalls um 35% gesenkt werden – nicht aber für den sog. Ausschließlichkeitsvertrieb der Versicherungsunternehmen. Diesen Einkommenseinbruch würden zahlreiche Versicherungsvermittler nicht überleben. Somit würde der Gesetzgeber eine Verlagerung des Vertriebs von der Unabhängigkeit hin zur Abhängigkeit fördern. Ein klarer Widerspruch zum Koalitionsvertrag, der den finanziellen Verbraucherschutz stärken möchte.

Begründung:

1. Der Versicherungsmakler steht im Lager des Kunden – nicht im Lager der Versicherungsgesellschaften. Der Versicherungsmakler muss das für den Kunden geeignete Produkt am Markt finden. Er ist somit gelebter Verbraucherschutz. Sollten Versicherungsmakler aufgrund dieses Gesetzes ihre Einkommensgrundlage verlieren, würde der Gesetzgeber den „finanziellen Verbraucherschutz“ (s. Koalitionsvertrag) schwächen. Insbesondere die durchschnittlichen Einkommensbezieher und damit die Masse der Bevölkerung, würde somit keine unabhängige Beratung mehr erhalten.
2. Ein Absenkung der Provision auf 25 ‰ würde ausschließlich den unabhängigen Versicherungsmakler treffen. Da die Versicherungsunternehmen für ihren Ausschließlichkeitsvertrieb viele Dienstleistungen und sonstige Kosten übernehmen (s. Tabelle), die ein Makler aus seiner Vergütung heraus bezahlen muss. Daher erhalten Ausschließlichkeitsvermittler oft weniger als 25 ‰ als Provision ausbezahlt und wären von dieser Regelung überhaupt nicht betroffen. Obgleich die tatsächlichen Kostenbelastungen durch gebundenen Vertreter im Ergebnis zumeist deutlich höher ausfallen, als die Provisionskosten im freien Maklervertrieb.
3. Der Ausweis der Abschlussprovision dient nicht dem Verbraucherinteresse. Der Kunde möchte wissen, welche Kosten insgesamt in dem Produkt stecken, um eine fundierte Entscheidung zu treffen. Eine Scheintransparenz ist sogar schädlich, zumal die Provisionshöhe nichts über die Produktqualität aussagt. Daher ist der Gesamtkostenausweis erforderlich.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

Ausführliche Erläuterungen:

Zu 1.)

Status des Versicherungsmaklers

Der Versicherungsmakler steht im Lager des Kunden – nicht im Lager der Versicherungsgesellschaften. Das hat der BGH bereits 1985 in seinem Sachwalterurteil (Urteil v. 22.05.1985, Aktenzeichen: IVa ZR 190/83) betont: „Wegen dieser umfassenden Pflichten sei der Versicherungsmakler für den Bereich der Versicherungsverhältnisse des von ihm betreuten Kunden als dessen **treuhänderähnlicher Sachwalter** zu bezeichnen. Das gelte – so der BGH - trotz der bestehenden Übung des Versicherungsvertragsrechts, wonach die Provision der Versicherungsmakler vom Versicherer getragen wird.“

Die Tätigkeit eines Versicherungsmaklers ist gelebter Verbraucherschutz, weil er ausschließlich den Interessen seiner Kunden und nicht der Versicherungsgesellschaften verpflichtet ist.

Zu 2.)

§ 4 Deckungsrückstellungsverordnung, Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 ‰ auf 25 ‰

Bei einer Absenkung des Höchstzillmersatzes um mehr als 35% müssen wir davon ausgehen, dass sich das Provisionseinkommen der Versicherungsvermittler ebenfalls um ein Drittel reduzieren wird. Und das ohne Übergangsfrist. Das werden viele Versicherungsvermittler finanziell nicht überleben können.

Die Behauptung, dass Versicherungsvermittler so viel verdienen, dass diese Einkommensreduktion tragbar ist, ist nicht korrekt. Mit durchschnittlichen Provisionseinnahmen von ca. 50.000€ ist eine solche Kürzung schlicht nicht finanzierbar.

Diese Absenkung wird somit zu einer Verlagerung der Versicherungsvermittlung zu Gunsten des abhängigen Vertriebes führen.

Warum ist das so? Die Kostenstruktur von unabhängigen Versicherungsmaklern unterscheidet sich sehr stark vom sogenannten Ausschließlichkeitsvertrieb der Versicherungen. Welche Kosten müssen von den beiden Vertriebswegen aus der Vergütung (Provision/Courtage) heraus getragen werden?

Kostenposition	Versicherungs- makler	Ausschließlichkeits- vertrieb
Miete Büro	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst, oder voll durch den Versicherer getragen
Weiterbildung	Volle Kostenbelastung	Voll durch den Versicherer getragen
Werbung	Volle Kostenbelastung	Voll durch den Versicherer getragen
Beiträge zur Vermögensschadenshaftpflichtversicherung	Volle Kostenbelastung	Voll durch den Versicherer getragen
Fahrzeug und Reisekosten	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst, oder voll durch den Versicherer getragen
Fachspezialisten als Unterstützer bei komplexen Beratungen	Volle Kostenbelastung	Voll durch den Versicherer getragen
Personal im Innendienst	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst, oder voll durch den Versicherer getragen
Produktresearch- und Analysekosten (teure Vergleichstechnik und Zeit)	Volle Kostenbelastung	Nicht erforderlich, da nur eine Produktlinie
Rücklagen für Haftungsfälle oder Kulanzschadenzahlungen	Volle Kostenbelastung	Voll durch den Versicherer getragen
Kosten des Bürobetriebs und der Ausstattung (Telefon, Hardware etc.)	Volle Kostenbelastung	Voll durch den Versicherer getragen
Altersversorgung und sonstige Absicherungen (Krankenversicherung etc.)	Volle Kostenbelastung	Bezuschusst, oder voll durch den Versicherer getragen
Kundenverwaltung (IT-System und Zeit)	Volle Kostenbelastung	Voll durch den Versicherer getragen

Aufgrund dieser Kostenübernahmen durch das Versicherungsunternehmen kommt ein Ausschließlichkeitsvermittler i.d.R. mit einer Provision von weniger als 25% aus. Ein unabhängiger Versicherungsmakler hingegen nicht. Allein die Tatsache, dass aus dem Lager der Ausschließlichkeitsversicherer kein Protest gegen diese Kürzung zu vernehmen ist, bestätigt diese Behauptung.

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

Exkurs:

Im Zusammenhang mit dem LVRG sollen sämtliche Produkte der „Lebensversicherungen“ im Bezug auf die Provisionen reduziert werden. Auch diejenigen, die von den eigentlichen Problemen der derzeitigen Zinssituation nicht betroffen sind. Das ist sachlich verkehrt und nicht logisch begründbar:

Die **Berufsunfähigkeitsversicherung** (BU) und die **Risikolebensversicherung** (RLV) sind ausdrücklich **NICHT von der derzeitigen Zinssituation betroffen**. Obwohl diese Produkte rechtlich im Bereich „private Lebensversicherung“ angesiedelt sind, sollten sie daher dringend bei jeglichen Veränderungen der Vergütungsstrukturen außen vor gelassen werden.

Sowohl BU als auch RLV erfordern – vor allem wegen der umfangreichen Gesundheitsprüfungen – in aller Regel mehrere Beratungstermine mit dem Kunden. Gemessen daran sind die Beitragsgrößen bereits heute so gering, dass sich die Vermittlung kaum ökonomisch rechnet. Wenn in diesem Bereich die Vergütung reduziert wird, trägt das auf kurz oder lang zu einer geringeren privaten Vorsorge für diese Lebensrisiken bei. Als Folge würden die staatlichen Sozialversicherungssysteme stärker belastet.

Zu 3.)

Offenlegung der Abschlussvergütungen

§§ 61, 62 VVG

1. Offenlegung der Gesamtkosten

Um das grundsätzlich auch aus unserer Sicht richtige Ansinnen der Kostentransparenz und damit die Schaffung vergleichbarer Rahmenbedingungen zu realisieren, bedarf es einer Offenlegung der „Gesamtkosten“ eines Vertrages. Bei jedem Konditionenvergleich unterschiedlicher Produkte müssen alle Rahmendaten betrachtet werden.

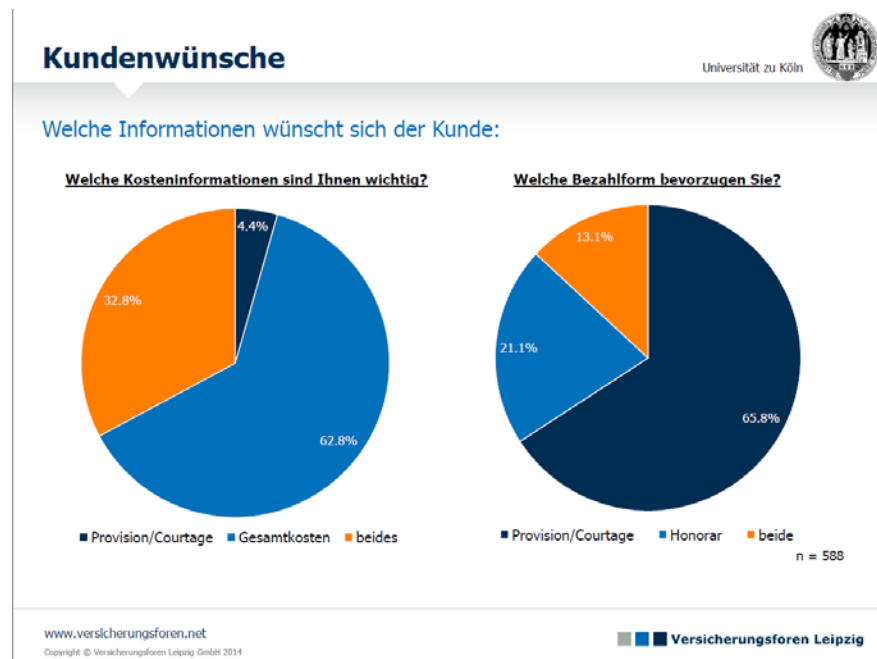
Eine Eingrenzung auf die Teilkostenart „Abschlussvergütung“ ist sachlich verkehrt und stellt offenbar den Versuch dar, den Markt der freien Berater gegenüber anderen Vertriebswegen zu benachteiligen und erzeugt nur eine „Scheintransparenz“.

- Die Ausschließlichkeitsberater einer Versicherungsgesellschaft oder Bankberater erhalten zwar geringere Abschlussprovisionen als der eigenständige Maklerbetrieb – aber nur, weil dafür an eigene Organisationen, Banken und sonstige Vertriebe zahlreiche Zusatzleistungen, weitere Zahlungen und Kostenübernahmen von den Produktgebern fließen, sodass diese „unfreien Vertriebswege“ bloß vermeintlich kostengünstigere Abschlussprovisionen ausweisen können. Die Praxis zeigt, dass diese Vertriebswege

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

insgesamt kostenaufwendiger arbeiten als freie Versicherungsmakler. Insofern drängt sich die Schlussfolgerung regelrecht auf, dass nur eine Offenlegung der „Gesamtkosten“ eines Produktgebers die sinnvolle und angestrebte Vergleichbarkeit erzeugt. Durch den Provisionsausweis kann es somit passieren, dass einem Kunden dasselbe Versicherungsprodukt von einem Ausschließlichkeitsvermittler zu einem günstigeren Provisionssatz angeboten wird, als dies der Makler kann. Der Kunde würde somit getäuscht.

- Dass ein und dasselbe Produkt zu einem unterschiedlichen Provisionsausweis führen kann, benachteiligt den Versicherungsmakler im Vergleich zum Ausschließlichkeitsvertrieb. Diese Wettbewerbsverzerrung lehnen wir ab.
- Die Provisionsoffenlegung soll dazu dienen, dass der Kunde erkennen kann, falls der Versicherungsvermittler eine Gesellschaft mit einer höheren Vergütung bevorzugt. In der Praxis jedoch liegen die Provisionssätze jedoch so eng zusammen (bei der Lebensversicherung i.d.R. zwischen 43-46‰), dass die konkrete Provisionshöhe keine Entscheidungsgrundlage für den Vermittler sein kann.
- Die Höhe der Provision ist kein Maßstab für die Qualität eines Produktes. Der singuläre Ausweis der Provision kann somit zu falschen Entscheidungen der Verbraucher führen.
- Nach einer Studie der Universität Köln in Zusammenarbeit mit den Versicherungsforen Leipzig aus dem Jahr 2013 wünschen nur 4,4% der Kunden den singulären Provisionsausweis. Hingegen favorisieren 62,8% der Kunden den Gesamtkostenausweis, weitere 32,8% hätten gern beide Positionen ausgewiesen. Der Gesamtkostenausweis ist somit nicht nur sachlich korrekt, er trifft auch die Erwartungen der Verbraucher.



Der AfW ist die berufständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

2. Offenlegung der Gesamtkosten auf Altersversorgung beschränken

Die Offenlegung der Kosten soll nach vorliegendem Entwurf offenbar auf alle Versicherungsbereiche anzuwenden sein, was ebenfalls sachlich nicht gerechtfertigt ist. In den Sachsparten wie auch im Bereich der Kranken- und Berufsunfähigkeitsversicherung beschränkt sich die Tätigkeit des Maklers keineswegs auf die Beratung bei Vertragsabschluss. So zählen beispielsweise die fortlaufende Überwachung des Versicherungsbedarfs und die Verwaltung der Verträge dazu. Des Weiteren betreut und berät der unabhängige Makler seine Kundschaft auch im Leistungsfall, er dokumentiert Schadensfälle und berät bei Vertragsumstellungen; teilweise erstellen Makler auch Versicherungspolice, inkassieren Beiträge u. v. m. Gemäß dieser Vielfalt gibt es unterschiedlichste Vergütungssysteme am Markt; technisch und inhaltlich lassen sich diese Kosten nicht seriös vergleichen.

Auch vor dem Hintergrund, dass es hier um einen Entwurf für das „Lebensversicherungsreformgesetz“ geht, ist nicht nachvollziehbar, warum gleich alle versicherungsförmigen Produkte einbezogen werden sollen. Damit wären Missverständnisse und unrichtige Gegenüberstellungen vorprogrammiert. Insofern sollte sich die Offenlegung der Kosten rein auf die Bereiche erstrecken, um die es hier geht: die Altersvorsorge.

Anmerkung in eigener Sache: Ein Vergleich der Vertriebswege

Eine Gegenüberstellung der unabhängigen Makler mit Ausschließlichkeitsmitarbeitern von Versicherungsgesellschaften (Vertretern), Bankberatern und Honorarberatern:

Ein Versicherungsmakler ist innerhalb der beratenden Zunft der Finanzdienstleistungen derjenige, der in seiner grundsätzlichen Ausrichtung als „Interessenvertreter des Kunden“ agiert. Abhängige Berater von Versicherungsgesellschaften oder von Banken sind hingegen eindeutige „Interessenvertreter ihres jeweiligen Dienstherrn“, also der entsprechenden Versicherung oder Bank. In Publikationen ist oftmals zu lesen, dass die angeblich „provisionsgetriebene“ Beratung der Versicherungsmakler problematisch gesehen werde. Dem widersprechen wir vehement. Zugegeben, es gibt vereinzelte „schwarze Schafe“ (wie in jeder Branche), deren Treiben mit Auflagen zur Ausübung des Berufes (Qualifikation) und vorgeschriebenen Weiterbildungsmaßnahmen („Initiative gut beraten“) auch aus unserer Sicht begegnet werden sollte. Gleichwohl appellieren wir an Politik und Verbraucherschutz, das Berufsbild des unabhängigen Maklers mehr als das zu verstehen, was es im Kern ist: eine unabhängige Beratung im Interesse des Verbrauchers.

Die „abhängig“ beschäftigten Vertreter der Versicherungen oder Banken scheinen zunächst nicht durch Provisionsinteressen getrieben zu sein – jedoch sind sie bei genauerer Betrachtung in einer fataleren Abhängigkeit gefangen. Zunächst verfügen diese Berater nur über einen sehr eingeschränkten Kosmos an Produkten, den sie auch dann empfehlen müssen, wenn das Produkt nur sehr eingeschränkt zu den Bedürfnissen der Kunden passt – schon weil es aus dem eigenen Konzern beispielsweise keine

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

Alternativen gibt. Darüber hinaus ist es doch so, dass ein Makler möglicherweise mal mehr, mal weniger Einnahmen verzeichnen kann – abhängig von seinem Pensum an Beratungen und daraus resultierenden Vertragsabschlüssen. Dahingegen bekommen die „abhängig beschäftigten Vertreter“ von ihrer Bank oder Versicherung in der Praxis sehr konkrete Zahlenvorgaben, die dann im Verkauf umzusetzen sind. Sofern dies nicht geschafft wird, hängen diese gebundenen Vertreter schnell mit ihrer gesamten Existenz (mit ihrem Job) an den Verkaufserfolgen. Insofern ist der „Druck“ der Vertreter im Verkauf deutlich höher, als bei unabhängigen Versicherungsvermittlern. In den 80er- und 90er-Jahren waren es die angestellten Vertreter der Versicherungsgesellschaften, die fragwürdige Produkte wie beispielsweise eine „Insassenunfallversicherung“ oder eine „Unfalltoddeckung“ in Massen in den Markt gedrückt haben. Die freien Makler dagegen haben in den letzten Jahren die Qualität der Kundenberatungen nachhaltig weiterentwickelt – und versorgen ihre Kunden nur dann mit Unfall- oder Todesfallschutz, wenn dies benötigt wird. Unfallversicherungsschutz nur für eine spezielle Unfallart zu bieten, wie beispielsweise nur für Autounfälle, diente rückblickend sicherlich kaum einem Kunden – bei den Versicherern wurde hingegen mit solchen Produkten viel Geld verdient. Die qualitative Aufwertung der Beratungen in den letzten Jahren ist insofern sehr wesentlich auf das Wirken der freien Makler zurückzuführen. Vor diesem Hintergrund gibt es einige Versicherungsgesellschaften, die den Maklermarkt nicht sehr wertschätzen und sich einen stärkeren hauseigenen Vertrieb wünschen, der gezielt nach den Vorgaben verkauft.

Auch der Markt der Honorarberater bildet aus unserer Sicht keine tragfähige Alternative zum Markt der freien Versicherungsmakler. Honorarkosten werden sich nur die oberen Schichten der Bevölkerung leisten können und wollen; bei forcierter Honorarberatung würde ausgerechnet die Mehrheit der „normalen Verbraucher“ kaum noch Vorsorgeberatungen in Anspruch nehmen. Der Vorsorgebereich ist kein „Käufermarkt“. Es bedarf motivierter „Verkäufer“, die aktiv auf die Verbraucher zugehen, um sie an eine persönliche Vorsorge zu erinnern und dazu zu bringen, auch an morgen zu denken. Daran sollte auch der Staat aus unserer Sicht ein berechtigtes Interesse haben, da andernfalls eine anwachsende Belastung der Sozialsysteme die logische Folge wäre. Wir sehen die Honorarberatung als Bereicherung des Beratermarktes, und auch Poolgesellschaften bieten hierfür eine passende Infrastruktur. Jedoch wäre es praxisfern und ein schlimmer Fehler, die Honorarberatung als „strukturelles Allheilmittel“ zu betrachten. Vielmehr ist es lediglich ein Mehrwert für einen kleinen Teil der zu versorgenden Bevölkerung.

Berlin, 25.06.2014

AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Frank Rottenbacher
- Vorstand -

Der AfW ist die berufsständische Interessenvertretung unabhängiger Finanzdienstleister. Er vertritt die Interessen von über 30.000 Finanzdienstleistern in mehr als 1.700 Mitgliedsunternehmen sowie eine ständig wachsende Anzahl von Fördermitgliedern. Mitglieder im AfW sind Versicherungsmakler und -vertreter, Kapitalanlage- und Finanzvermittler sowie Finanzdienstleistungsinstitute.

AfW – Bundesverband
Finanzdienstleistung e.V.
Ackerstraße 3
10115 Berlin

Kontakt
Tel.: 030 63 96 43 70
Fax: 030 63 96 43 7 – 29
office@afw-verband.de
www.afw-verband.de

Bankverbindung
Berliner Bank
Kto.: 339659500
BLZ: 10070848

Gerichtsstand
Amtsgericht Charlottenburg
VR-Nr. 27414

Vorstand
Norman Wirth (GF)
Frank Rottenbacher
Carsten Brückner