

Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für ein Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Versicherte (Lebensversicherungsreformgesetz LVRG)

Lebensversicherungsreformgesetz: Gut gemeint ist nicht gut gemacht!

Der Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM) ist die berufsständische Interessenvereinigung der unabhängigen Versicherungsmakler mit über 640 Mitgliedsunternehmen und mit etwa 10.000 beschäftigten Mitarbeitern. Wir begrüßen die Bemühungen der Bundesregierung, den aus der langanhaltenden Niedrigzinsphase resultierenden Schwierigkeiten für Lebensversicherungsunternehmen zu begegnen. Eine bedarfsgerechte und bedarfsangemessene Beratung aus der Breite des Marktes ist für unsere Mitglieder nur möglich, wenn die Vielfalt der finanziell gesunden und stabilen Lebensversicherungsunternehmen am Markt gewährleistet ist.

Wir betrachten jedoch mit großer Sorge den zeitlichen Rahmen des Gesetzgebungsverfahrens. Die Veröffentlichung des Referentenentwurfs am frühen Nachmittag des 27.05.2014 mit einer Fristsetzung für Stellungnahmen bis zum 30.05.2014 morgens ist indiskutabel, um die Vielzahl der technischen Neuerungen in ihrer vollen Breite für den Markt abschätzen zu können. Insofern sind wir gezwungen uns nachfolgend ausschließlich auf die Passagen, die die Versicherungsvermittler betreffen, zu beschränken. Die geplante Verabschiedung für Anfang Juni erweckt den Eindruck, dass dem Gesetzgeber nicht an fundierten Stellungnahmen gelegen ist, sondern ausschließlich an einer medienwirksamen Umsetzung unter Ausschluss einer Fachdiskussion.

1. Transparenz der Vermittlervergütung

Es ist bedauerlich, dass mit diesem Entwurf und der darin enthaltenen ungefragten Offenlegung, Art. 2, Nr. 2 des Referentenentwurfs (nachfolgend: RefE) der IMD II vorgegriffen wird. An dieser Stelle wäre ein Abwarten zugunsten einer möglichst einheitlichen europäischen Regelung eindeutig besser gewesen. Aus der Begründung wird deutlich, dass damit ganz andere Ziele als die Stabilisierung der Lebensversicherung verfolgt werden, unter anderem die Vergleichbarkeit der Vertriebswege untereinander. Zudem erstreckt sich die ungefragte Offenlegung auf alle Sparten ohne Unterscheidung. Im Rahmen der Trilog-Verhandlungen zur IMD II und PRIIPs wurden die Offenlegungspflichten bisher nur für Lebensversicherungsprodukte mit einem Anlagerisiko für den Kunden erfasst. Der administrative Aufwand für die Offenlegung der Vergütung ohne Ansehen der Sparte ist außer Verhältnis. So sind auf dem

deutschen Markt gemäß dem Statistischen Jahrbuch des GDV für das Jahr 2012 insgesamt 570 Versicherungsunternehmen tätig gewesen, davon 93 Lebensversicherungsunternehmen, 49 Krankenversicherer, 211 Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen und 32 Rückversicherungsunternehmen. Ein Makler, der aus der Breite des Marktes berät und vermittelt, unterhält eine Vielzahl von Courtagevereinbarungen. Diese sehen für verschiedene Sparten je nach Tarifgeneration unterschiedliche Courtagesätze vor. Um einem Kunden den jeweiligen auf seine Deckungsanfrage passenden Vergütungssatz nennen zu können, muss der Makler zunächst eine Datenbank erstellen und pflegen, ohne die eine zuverlässige Aussage zur Höhe der Vergütung nicht getroffen werden kann. Zudem ist die Nennung der Vergütung in Euro in einzelnen Fällen vor Abschluss des Vertrages nicht zu erfüllen, da gerade im Bereich der Lebensversicherung zunächst das Ergebnis der Risikoprüfung des Versicherers abzuwarten ist. Es wäre also zwingend erforderlich, wie in den europäischen Richtlinienentwürfen stets vorgesehen, als Alternative zur Nennung der Vergütung in Euro die Angabe der Berechnungsgrundlage einzufügen.

Die vorgesehene Regelung der Offenlegung der Vermittlervergütung wird in dieser Form abgelehnt. Die in Art. 2, Nr. 2 RefE vorgesehene automatische Offenlegung führt dazu, dass der Kunde diese Information nicht richtig einordnen kann. Denn zum einen hat der Kunde keine Marktkennntnis darüber, welche Vergütung üblich ist. Zum anderen sorgen die Angaben des Versicherers bezüglich der rechnerischen Abschluss- und Vertriebskosten und die individuelle Provision bzw. Courtage des Vermittlers für weitere Verwirrungen, da diese nicht deckungsgleich sind (und auch nicht sein können). Die rechnerischen Kosten sind kalkulatorische Kosten. Die individuelle Provision des Vermittlers ist das Ergebnis seiner vertraglichen Verhandlungen mit dem Versicherer bei Abschluss seiner Provisions-/Courtagevereinbarung. Die individuelle Provision/Courtage kann im Einzelfall ober- oder unterhalb der rechnerischen Abschluss- und Vertriebskosten liegen.

Andere, aus Sicht des VDVM sinnvollere Lösungen

Der Kunde wird nach dem vorliegenden Entwurf mit einer Vielzahl von Kostenpositionen „beglückt“, die jede für sich keinen Aufschluss über die tatsächliche Kostenbelastung seines Vertrages gibt. Sinnvoller wäre die Verpflichtung der Versicherungsunternehmen, eine Gesamtkostenquote zu nennen. Aus einer derartigen Gesamtkostenquote wäre für den Kunden ohne weiteres erkennbar, welcher Anteil seiner Beiträge tatsächlich für einen Vermögensaufbau verwendet würde. Dies würde auch die Vergleichbarkeit mit anderen Finanzanlageprodukten deutlich erhöhen. Dieser Weg wird von einzelnen Versicherungsunternehmen bereits freiwillig beschritten.

Gern kann in das VVG die Möglichkeit eines Auskunftsrechtes für Kunden aufgenommen werden. Dieser sogenannte „soft disclosure“- Ansatz (Offenlegung auf Nachfrage), den der VDVM bereits im Jahr 2005 als verbindlich für seine Mitglieder verabschiedet hat, räumt dem Kunden das Recht ein, die individuelle Vergütung seines Vermittlers zu erfragen. Der „soft

disclosure“-Ansatz könnte, wie in Art. 2, Nr. 2 RefE vorgesehen, in § 61 VVG in Form eines Abs. 3 eingefügt werden. Dazu müsste in dem vorliegenden Entwurf hinter dem Wort Versicherungsnehmer die Worte „auf Verlangen“ eingefügt werden.

Eine weitere denkbare Variante, die zudem eine deutliche Warnfunktion erfüllen würde, wäre eine automatische Offenlegungspflicht für Vermittler, deren Vergütung eine bestimmte Höhe über dem Marktdurchschnitt überschreitet. Ein solches Instrument würde dazu führen, dass der Verbraucher nicht mit einer Vielzahl von Informationen zugeschüttet wird, sondern die richtigen und wichtigen Informationen erhält. Dies würde die verbraucherschädigenden Vertriebsformen insbesondere von luxemburgischen und liechtensteinischen Lebensversicherungsprodukten erschweren, deren Vermittler - in den meisten Fällen in Form von Honorarvereinbarungen – einen Vergütungssatz knapp unterhalb der Sittenwidrigkeitsschwelle erhalten (marktüblich ca. 40 Promille, deren Geschäftsmodelle sieht ca. 78 Promille vor).

Die bisherige Offenlegung der eingerechneten Abschlusskosten reicht aus, das Abschlussinteresse des Vermittlers aufzuzeigen. Einer detaillierten Offenlegung bedarf es nicht.

Verfassungskonformes equal level playing field für alle Vertriebskanäle gefordert

Die Begründung, eine bessere Vergleichbarkeit mit der Honorarberatung herzustellen, überzeugt ebenfalls nicht. Wenn sich die Honorarberatung nur in der reinen Beratung erschöpfen würde, würden aufgrund unterschiedlicher Tätigkeiten Äpfel mit Birnen verglichen.

Sollten die Honorarberater künftig auch gegen eine erfolgsabhängige Vergütung vermitteln dürfen, wäre das Ziel einer edlen Honorarberatung, wie es Teile des Verbraucherschutzes anstreben, konterkariert. Zudem müssten zur Vermeidung einer wettbewerbsrechtlichen Verzerrung die rechtlichen Unterschiede zwischen Courtage und Honorar angesprochen werden:

Eine Courtage ist vom Bestehen des Vertrages abhängig, d.h. sie unterliegt einer Stornohaftzeit von aktuell 60 Monaten. Ein Honorar fällt unabhängig vom (Fort-)Bestand des Vertrages an. Zudem erfasst eine Courtage auch die laufende Vertragsbetreuung und Schadenassistenz, die im Falle einer Honorarvereinbarung stets separat zu vergüten wären. In diesem Zusammenhang sei auf das Urteil des BGH vom 12.03.2014, Az. IV ZR 295/13, hingewiesen, dass eine Honorarvereinbarung zum Gegenstand hatte und feststellte: „Der Vorteil einer vertraglichen Trennung von Versicherungsvertrag und Kostenausgleichsvereinbarung gegenüber der Zillmerung liegt zwar in der höheren Transparenz für den Versicherungsnehmer. Dieser Vorteil ist aber nicht geeignet, den mit einer wirtschaftlichen Entwertung des Rückkaufswertes und dem Risiko einer zusätzlichen Schuldenbelastung verbundenen Nachteil auszugleichen.“

Zudem wirkt die Begrenzung auf die Abschlussprovisionen „aus Gründen der Praktikabilität“, S. 27 RefE, verzerrend. Dadurch werden gerade diejenigen Provisionsanreize, die in der Vergangenheit zu Fehlverkäufen geführt haben, ausgenommen – nämlich volumenabhängige

Vergütungen. Diese Vergütungsform wird insbesondere in Ausschließlichkeitsorganisationen genutzt. Diese Vergütung kann naturgemäß nicht vor Vertragsschluss in Euro benannt werden, ist aber ein wesentlicher Anreiz für Fehlverkäufe. Nicht umsonst hat der VDVM in seinen Leitlinien derartigen Vergütungen für Makler eine Absage erteilt.

Die Transparenz in der Vergütung schafft kein equal level playing field zwischen den Vertriebskanälen und ist in dieser Form unseres Erachtens verfassungswidrig. Nur die freien Vermittler sollen danach ihre Vergütung offenlegen müssen. Angestellte im Vertrieb eines Versicherers müssen, weil sie keine Provision erhalten, ihr Interesse am Abschluss gerade nicht offenlegen. Dies verzerrt den Markt zum Nachteil der freien Vermittler und stellt eine einseitige Benachteiligung dieser Berufsgruppe dar, deren Übereinstimmung mit Art. 3 GG und Art. 12 GG (Eingriffe in den eingerichteten und ausgeübten Gewerbebetrieb) wir nicht erkennen können. Aus gutem Grund hat hier die IMD II einen anderen Ansatz verfolgt.

2. Begrenzung der Abschlusskosten

Die Begrenzung der Abschlusskosten wird in dieser Form abgelehnt. Die Preisfindung ist nicht Sache des Staates, sondern obliegt den Parteien bei der Zusammenarbeit. Wenn die Lebensversicherung nicht rentabel ist, hat jeder Versicherer die geeigneten Maßnahmen zu treffen, die notwendig sind, ein rentierliches Produkt zu erhalten. Die neue Grenze von 25% führt dazu, dass das Niveau der üblichen Vergütung vom Staat vorgegeben und nicht - wie früher im Rundschreiben R5/94 - eine deutlich über dem Durchschnitt liegende Grenze als eine Art Missbrauchsgrenze aufgezeigt wird.

Eine derartig hohe Absenkung von 40% auf 25% (dies bedeutet um über 35%), greift massiv in die Betriebe der Vermittler ein, ohne dass auch nur im Ansatz der Grundsatz der Verhältnismäßigkeit gewahrt wird. Auch dieser Regelung begegnen deshalb massive verfassungsrechtliche Bedenken.

Viel schlimmer ist jedoch, dass mit dieser Regelung dem Verbraucherschutz ein Bärendienst erwiesen wird. Viele Vermittler werden eine so deutliche Absenkung ihrer Vergütungsmöglichkeiten zum Anlass nehmen, auf die Vermittlung gegen Honorar vom Kunden umzusteigen. Dort gibt es weder eine Begrenzung der Vergütung noch Stornohaftzeiten!

Wenn man sich die zahlreichen Fälle zum Komplex Atlanticlux ansieht, in denen fast durchgängig Vergütungsvereinbarungen in Höhe von 77,94% abgeschlossen wurden (ohne Stornohaftzeit!) wird deutlich, dass eine Begrenzung der Vergütung von Vermittlern, die Provision oder Courtage vom Versicherer erhalten, nur dann sinnvoll, verhältnismäßig und verfassungskonform ist, wenn auch der Bereich der Honorarberatung und -vermittlung entsprechend geregelt wird. Die deutschen Vermittler haben einen Anspruch auf ein equal level playing

field und dürfen nicht zum Spielball gesellschaftspolitischer Experimente und/oder Zeitgeist gemacht werden.

Dass es staatlicher Eingriffe in den Markt der Vergütung nicht bedarf, zeigt auch das Vorgehen unseres Verbandes auf. Um die Attraktivität des Produktes Lebensversicherung zu steigern und Qualitätszeichen zu setzen, haben wir ein geändertes Vergütungsmodell entwickelt, das eine reduzierte einmalige Vergütung und eine (höhere) laufende Vergütung vorsieht. Eine Übersichtsfolie über die Eckpunkte fügen wir bei.

Der VDVM hat es jedoch nicht bei theoretischen Trockenübungen belassen, sondern mit einem Versicherer auch ein entsprechendes Produkt entwickelt, welches jetzt auf den Markt kommt. Vor dem Hintergrund der Rahmenbedingungen im Lebensversicherungsbereich kann und sollte man in einer Marktwirtschaft grundsätzlich auf den Markt vertrauen, der - dies zeigt die Initiative des VDVM auf - ohne weiteres sinnvolle Lösungen entwickeln kann und dies auch tut. Durch eine Begrenzung auf 25% für alle Lebensversicherer werden deshalb diejenigen Versicherer bestraft, die in der Lage sind, mit ihren Vertriebspartnern sinnvolle, der Zeit angemessene Lösungen zu entwickeln. In dieser Hinsicht unfähige Versicherer hingegen werden durch eine derartige staatliche Vorgabe künstlich gestützt. Damit wird das Ziel des Verbraucherschutzes, leistungsfähige Versicherer zu erhalten und zu fördern, konterkariert. Gut gemeint ist eben nicht gut gemacht!!

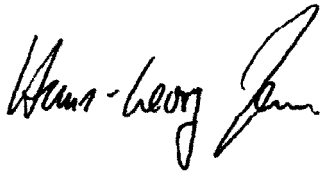
3. Inkrafttreten und Erfüllungsaufwand

Wie bereits unter 1. geschildert, steht der ungefragten Offenlegung der Vergütung in Euro auf Seiten der Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter ein erheblicher administrativer Aufwand für die Erstellung und Pflege von Datenbanken gegenüber. Insoweit vermag auch der angegebene Erfüllungsaufwand für die Information der Versicherungsnehmer nicht zu überzeugen.

Gemäß der offiziellen Statistik der Deutschen Industrie- und Handelskammer sind in Deutschland 46.628 Versicherungsmakler im Vermittlerregister eingetragen. Ein Versicherungsmaklerunternehmen hat - je nach dem in welchen Sparten es aktiv ist - bis zu 538 (ohne Rückversicherer) auf dem deutschen Markt tätige Versicherungsunternehmen, mit denen es in Geschäftsbeziehungen stehen kann. Diese Unternehmen haben je nach Sparte und Tarifgeneration unterschiedliche Courtagesätze. Der Erfüllungsaufwand für die zumeist Klein- und mittelständischen Vermittlerbetriebe dürfte um ein Vielfaches höher liegen. Auch in dieser Hinsicht werden insbesondere die freien Vermittler unbotmäßig mit Kosten belastet. Dieser Aufwand ist weder in finanzieller Hinsicht zu stemmen, noch ohne Übergangsfrist durchführbar.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Hamburg, den 28. Mai 2014



Dr. Hans-Georg Jensen

Geschäftsführender Vorstand Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.

Anlage: Eckpunkte des VDVM-Vergütungsmodells

Der Versicherungsmakler und die Vergütung



Verband
Deutscher
Versicherungs-
Makler e.V.

Folie 1

VDVM entwirft neues Vergütungsmodell

Vergütung vor Rentenbeginn
20 ‰ mit 10 Jahre Stornohaftung
+ 2% laufende Bestandsbetreuung (auf Beitrag ab 2. Jahr)
+ 0,1% des überschussberechtigten Guthabens (ab dem 2. Jahr)

Vergütung nach Rentenbeginn
0,1 % des Deckungskapitals auf 5 Jahre begrenzt