

Gesetzesentwurf zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen

MLP-Stellungnahme (Stand: 9.5.2019)

Nachdem das Bundesfinanzministerium (BMF) einen Gesetzesentwurf zur Deckelung von Provisionen in der Lebensversicherung vorgelegt hat, wollen wir die Diskussion darüber weiter konstruktiv begleiten.

Grundsätzlich sehen wir eine Deckelung von Provisionen weiterhin als Eingriff in die freie Preisgestaltung am Markt. Ein solcher Schritt birgt die große Gefahr, qualitativ hochwertige Finanzberatung strukturell zu erschweren bzw. wirtschaftlich unmöglich zu machen. Noch dazu erschließt sich die Notwendigkeit für gesetzgeberisches Handeln im Bereich Lebensversicherung und der zugehörigen Vermittlervergütung nicht, wenn man die Fakten für sich sprechen lässt:

- Die durchschnittliche Provision liegt marktweit bereits unter vier Prozent, die direkten Abschlusskosten sind niedriger als 2,5 Prozent (Zahlen aus dem vorgelegten Gesetzesentwurf).
- Die Abschlussprovisionen sind durch das LVRG marktweit bereits um insgesamt rund 5 Prozent zurückgegangen, bei Makler-Unternehmen sogar um mehr als 7 Prozent. Die Abschlusskosten sind sogar um mehr als 20 Prozent gesunken (BMF-Evaluationsbericht).
- Der weitere Senkungseffekt bei den Abschlussprovisionen, der sich aus der Verlängerung der Stornohaftungszeiten zusätzlich ergibt, ist im BMF-Evaluationsbericht noch vollkommen unberücksichtigt.

Beanstandungen im Detail sowie Verbesserungsvorschläge

Unabhängig von dieser grundlegenden Ablehnung einer Deckelung der Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung sehen wir folgenden konkreten Anpassungsbedarf im Text des Gesetzesentwurfs:

1. § 50a Entgelt bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen

Absatz 1 enthält eine neue Regelung für die maßgebliche Beitragssumme zur Berechnung der Abschlussprovision: „Steht dem Versicherungsnehmer, der versicherten Person oder dem Begünstigten das Recht zu, den Beginn des Leistungsbezuges zu bestimmen, so ist die tatsächliche Beitragszahlungsdauer zu berücksichtigen, soweit sie nicht 35 Jahre überschreitet.“

Marktüblich werden den Kunden sogenannte flexible Rentenbeginne zugestanden, d. h. der Kunde kann abhängig von seiner individuellen wirtschaftlichen Situation innerhalb gewisser Grenzen (z. B. zwischen Alter 50 und 75 Jahre) den Rentenbeginn und damit auch die Beitragszahlungsdauer selbst bestimmen. Damit ist zu Vertragsbeginn (Zahlung der Abschlussprovision) die tatsächliche Beitragszahlungsdauer unbekannt.

In der Praxis ist es bereits heute bei vielen Unternehmen so geregelt, dass es neben der Kappung bei der Beitragszahlungsdauer auch eine zweite Begrenzung gibt: Es zählen die Beiträge nur bis zu einem bestimmten Endalter, z. B. Alter 67 Jahre.

Unser Verbesserungsvorschlag für diese Stelle des Gesetzesentwurfs lautet: Statt der Orientierung an der tatsächlichen Beitragszahlungsdauer (die man ja bei Vertragsabschluss nicht kennt) könnte neben der Begrenzung auf 35 Jahre auch eine Obergrenze für das Alter, bis zu welchem die

Beiträge für die provisionsrelevante Beitragssumme zählen, eingeführt werden. Dies könnte das reguläre Alter zum Bezug einer Vollrente in der gesetzlichen Rentenversicherung sein.

2. *§ 50a Entgelt bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen*

„Gewährt ein Versicherungsunternehmen einem Versicherungsvermittler für den Abschluss von Verträgen über Lebensversicherungen, die einen Fälligkeitswert oder einen Rückkaufswert bieten, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist..“

In der Gesetzesbegründung wird aufgezählt, welche Produkte im Bereich der Lebensversicherungen im Sinne des § 50a betroffen sind. Biometrieprodukte, also z. B. Risikolebensversicherungen und Berufsunfähigkeitsprodukte, sind damit nicht betroffen. Es fehlt eine klarstellende Erläuterung, dass unabhängig von der Vertragsgestaltung – also unabhängig, ob als Haupt- oder als Zusatzversicherung – Biometrieprodukte nicht betroffen sind.

3. *§ 50a Entgelt bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen*

Absatz 4: „Für Dynamikerhöhungen darf kein höherer Prozentsatz für die Abschlussprovision vereinbart werden als für den Abschluss des zugrundeliegenden Vertrages.“

Hier sollte eine Klarstellung erfolgen, dass der Bestand wie auch die Dynamiken des Bestandes insgesamt nicht von der Neuregelung betroffen sind. Stichwort: Bestandsschutz / Planungssicherheit der betroffenen Vermittler.

4. *§ 50a Entgelt bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen*

In der Gesetzesbegründung zu Absatz 2 sind die Kriterien genannt, die zur Beurteilung der Beratungsqualität verwendet werden sollten. Hier wird unter anderem die DIN 77 230 als geeignetes Qualitätskriterium aufgeführt. Wichtig aus MLP-Sicht ist, dass diese keinesfalls das alleinige oder notwendige Qualitätskriterium wird.

Transparente Mindestkriterien in der Beratung zu haben, ist gut und wichtig – und bei MLP seit vielen Jahren eine Selbstverständlichkeit. Dabei gehen wir an vielen Stellen schon heute über die DIN 77230 hinaus. Eine solche Norm für die „Basis-Finanzanalyse für Privathaushalte“ würde die individuelle Beratung aber in einem Maße einschränken, das gerade bei einer besonders anspruchsvollen Kundenklientel zu Herausforderungen führt. Noch dazu lässt die vorgeschlagene Norm die Frage nach Qualität von Anbieter und Produkt komplett außen vor. Auf diese Qualität aber legen wir – ergänzend zu unseren Mindeststandards in der Absicherung – sehr großen Wert. Ein gutes Beratungsergebnis kommt aus unserer Sicht gerade dadurch zustande, dass Standards in der Absicherung und die Auswahl der passenden Produktlösungen sinnvoll zusammenspielen.

Insofern halten wir es für besser, es bei den ansonsten im Gesetzesentwurf angedachten Qualitätskriterien zu belassen, allen voran der Stornoquote. (Ausnahme siehe folgenden Punkt)

5. *§ 50a Entgelt bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen, ergänzend zu Absatz 2*

Da ein Berufsanfänger die genannten Kriterien grundsätzlich noch nicht erfüllen kann, trifft ihn diese Regelung übermäßig und erschwert dadurch den Berufseinstieg insgesamt. Die Attraktivität des Berufsbildes wird somit weiter geschmälert – und dies vor dem Hintergrund ohnehin seit Jahren sinkender Vermittlerzahlen und bereits bestehender Nachwuchsprobleme im Markt für Finanzberatung. Hier empfiehlt sich unseres Erachtens daher eine Ausnahmeregelung.

Kontakt:

Frank Heinemann
Abteilungsleiter Externe Kommunikation
MLP Finanzberatung SE
Alte Heerstraße 40, 69168 Wiesloch
Tel: +49 6222 308 3513
E-Mail: frank.heinemann@mlp.de