

# GEMEINSAME STELLUNGNAHME DER VERMITTLERVERBÄNDE

## **Gesetzentwurf der Bundesregierung für ein Gesetz zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Versicherte (Lebensversicherungsreformgesetz LVRG)**

Der AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V., der Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), der Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V. (VDVM), der Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V. (VGA) und VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V. sind die berufsständischen Interessenvereinigungen der Versicherungsvermittler und vertreten gemeinsam die Interessen von mehr als 150.000 Vermittlern. Wir begrüßen die Bemühungen der Bundesregierung, den aus der langanhaltenden Niedrigzinsphase resultierenden Schwierigkeiten für Lebensversicherungsunternehmen zu begegnen. Eine bedarfsgerechte und bedarfsangemessene Beratung durch Versicherungsvermittler ist 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. Wie zu erwarten war, sind die gegenüber dem Referentenentwurf geäußerten Bedenken im Regierungsentwurf ohne Berücksichtigung geblieben. Die geplante Verabschiedung im Frühsommer erweckt den Eindruck, dass dem Gesetzgeber nicht an fundierten Stellungnahmen gelegen ist, sondern ausschließlich an einer medienwirksamen Umsetzung unter Ausschluss einer Fachdiskussion. Diese wäre aber umso notwendiger, weil Teile des Gesetzgebungsverfahrens überhaupt nicht mit der Entwicklung in der EU und hier speziell der sog. Vermittlerrichtlinie II (IMD II) abgestimmt sind. Dies beeinträchtigt die wirtschaftlichen Chancen der kleinen und mittelständischen Vermittlerunternehmen und führt in letzter Konsequenz dazu, dass diese für die Beratung gerade in Altersabsicherungsfragen wichtigen Personen zum Spielball eines gesellschaftspolitischen Experiments auf dem Rücken ihrer wirtschaftlichen Existenz werden.

### **1. Transparenz der Vermittlervergütung**

Es ist bedauerlich, dass mit diesem Entwurf und der darin enthaltenen ungefragten Offenlegung, Art. 2, Nr. 2 des Regierungsentwurfs (nachfolgend: RegE) 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 angebliche Vergleichbarkeit der Vertriebswege untereinander. Zudem erstreckt sich die ungefragte Offenlegung auf alle Sparten ohne Unterscheidung.

Im Rahmen der Verhandlungen zur IMD II und PRIIPs wurden die automatischen Offenlegungspflichten bisher – wenn überhaupt - nur für Lebensversicherungsprodukte mit einem Anlagerisiko für den Kunden behandelt. Selbst bei diesen Produkten kommt es für einen wirksamen Verbraucherschutz in erster Linie darauf an, dass dem Verbraucher die Gesamtkostenbelastung seines Vertrages bzw. Produktes verdeutlicht wird. Hier gibt es sehr gute Ansätze mit einer Kostenkennziffer bzw. einer Renditeabschlagskennziffer dem Kunden die Kostenbelastung aufzuzeigen. Wichtig sind gerade für den Verbraucher nicht eine Vielzahl von Informationen und Zahlen, sondern die richtigen Informationen.

Die vorgesehene Regelung der Offenlegung der Vermittlervergütung wird deshalb in dieser Form abgelehnt. Die in Art. 2, Nr. 2 RegE vorgesehene automatische Offenlegung führt dazu, dass der Kunde diese Information nicht richtig einordnen kann. Denn zum einen hat der Kunde keine Marktkenntnis 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. Mit einer Offenlegung der Provisionen für alle Sparten, d.h. nicht nur den Bereich der Lebensversicherung, werden dem Verbraucher deshalb Steine statt Brot gegeben.

Der administrative Aufwand für die Offenlegung der Vergütung ohne Ansehen der Sparte ist auch außer Verhältnis. So sind auf dem deutschen Markt gemäß dem Statistischen Jahrbuch des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. für das Jahr 2012 insgesamt 570 Versicherungsunternehmen tätig gewesen, davon 93 Lebensversicherungsunternehmen, 49 Krankenversicherer, 211 Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen und 32 Rückversicherungsunternehmen. Die Nennung der Vergütung ist 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.

### **Andere, aus Sicht der Vermittlerverbände 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 Versicherungsunter-

nehmen bereits freiwillig beschränkt und ist – siehe oben – auch Gegenstand der EU-Entwicklung.

Die bisherige Offenlegung der eingerechneten Abschlusskosten reicht auch aus, das Abschlussinteresse des Vermittlers aufzuzeigen. Einer weitergehenden 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 Provision/Courtage und Honorar angesprochen werden:

### **Fehlende Vergleichbarkeit der Provision/Courtage mit dem Honorar**

Über die Offenlegung der Provisionen/Courtage wird keine Vergleichbarkeit zum Vermittlertypus des Versicherungsberaters geschaffen. Die Tätigkeit des Versicherungsberaters stellt in der momentanen Ausgestaltung nur einen Ausschnitt der Tätigkeit des Versicherungsvermittlers dar, nämlich die Risikoanalyse und die Beratung. Über die Risikoanalyse und Beratung hinaus umfasst die Provision/Courtage des Versicherungsvermittlers die Vermittlung, die laufende Vertragsbetreuung und die Schadenbearbeitung. Im Gegensatz zum Versicherungsberater unterliegt die Provision/Courtage einer Stornohaftungszeit. Das Honorar des Versicherungsberaters ist bereits nach der Risikoanalyse und der Beratung vollständig verdient und bei Fehlen weiterer Vereinbarungen auch sofort fällig. Die Provision/Courtage des Versicherungsvermittlers ist nur verdient, soweit der Versicherungsvertrag zustande kommt und die Erstprämie tatsächlich gezahlt wird und der Vertrag auch über die Stornohaftzeit (im Bereich Lebensversicherung: 60 Monate) hinaus Bestand hat. Für den Bereich der Lebensversicherung bedeutet das konkret, dass der Kunde bei einem Storno innerhalb der ersten 5 Jahre einen Rückkaufswert erhält, der unterhalb der eingezahlten Beiträge liegt. Im Falle einer Honorarvereinbarung muss der Kunde gewöhnlich einen Honorarbetrag an den Vermittler zahlen, der oberhalb des Rückkaufswertes der Netto-Police liegt, wie zahlreiche höhergerichtliche Urteile zu Honorarvereinbarungen eindrucksvoll belegen. 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 Tren-

nung 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 Rückkaufwertes und dem Risiko einer zusätzlichen Schuldenbelastung verbundenen Nachteil auszugleichen.“ Zudem haben sich mehrere Anbieter, insbesondere aus dem luxemburgischen und liechtensteinischen Markt darauf spezialisiert Verbrauchern Honorarvereinbarungen zu unterbreiten, die stets knapp unterhalb der Schwelle zur Sittenwidrigkeit liegen. Soll so wirksamer Verbraucherschutz aussehen?

Zudem wirkt die Begrenzung auf die Abschlussprovisionen „aus Gründen der Praktikabilität“, S. 24 RegE, verzerrend. Dadurch werden gerade diejenigen Provisionsanreize, die in der Vergangenheit zu Fehlverkäufen geführt haben, ausgenommen – nämlich volumenabhängige Vergütungen. Diese Vergütung kann naturgemäß nicht vor Vertragsschluss in Euro benannt werden, ist aber ein wesentlicher Anreiz für Fehlverkäufe. Nicht umsonst hat sogar der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) in seinem Vertriebskodex derartigen Vergütungen besonderes Augenmerk gewidmet.

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.

Die Vermittlerverbände werden deshalb – sollte der Entwurf in dieser Fassung Gesetz werden – mit einer Verfassungsbeschwerde reagieren.

## **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.

In diesem Zusammenhang sind auch Vorschläge dahingehend, anstatt der Begrenzung des Höchstzillmersatzes eine Regelung von Provisionsobergrenzen vorzusehen und dies mit einer Verteilung der Provisionszahlungen auf 10 Jahre zu verbinden, eine deutliche Absage zu erteilen. Eine solche einheitliche Provisionsbegrenzung wäre verfassungswidrig, da sie - in dem sie ungleiche Vermittlungsvorgänge gleich begrenzt - gegen den verfassungsmäßigen Gleichheitsgrundsatz verstößt.

Dass es staatlicher Eingriffe in den Markt der Vergütung nicht bedarf, zeigt auch das Vorgehen einzelner Marktbeteiligter auf. Um die Attraktivität des Produktes Lebensversicherung zu steigern und Qualitätszeichen zu setzen, haben diese bereits Vorschläge für geänderte Vergütungsmodelle entwickelt. Dies ist in einer Marktwirtschaft der richtige Weg! 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.

### 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.

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. Nicht umsonst hatte die EU-Kommission bei Ihrem IMD II Vorschlag allein für den Kompositbereich eine 5 jährige Übergangsfrist vorgesehen.

### 4. Fazit

Der RegE ist mit Blick auf die zusätzlichen Pflichten für Vermittler unausgereift und führt zu einer Vielzahl von Verzerrungen zwischen den Vertriebskanälen.

Diese Verzerrungen führen nicht zu einem Transparenzgewinn für den Verbraucher. Transparenz und Vergleichbarkeit von Anlageprodukten jeglicher Form ließe sich durch Ausweisung einer Gesamtkostenquote deutlich einfacher und effektiver erreichen.

Die europäischen Regelungen, wie sie in der IMD II vorgesehen sind, verfügen über einen deutlich differenzierteren Ansatz - ohne Benachteiligung einzelner Vertriebswege. Es sollte unbedingt eine europäische Lösung angestrebt werden.

Der RegE benachteiligt mit seiner Begrenzung der Abschlusskosten einseitig die Versicherungsvermittler. Hier ist der Markt besser geeignet für eine Anpassung der Kostenstrukturen der Lebensversicherung zu sorgen als staatliche Vorgaben.

Insoweit befürworten wir eine Streichung von Artikel 2 Nr. 2 und Nr. 3 RegE, sowie eine Modifizierung von Artikel 2 Nr. 1 b RegE dergestalt, dass in Nummer 2 und Nummer 3 jeweils anstelle der Wörter „Abschluss- und Vertriebskosten“ das Wort „Gesamtkostenquote“ eingefügt wird.

Für Rückfragen stehen wir Ihnen gerne zur Verfügung.

Berlin, Bonn, Frankfurt, Hamburg, 23. Juni 2014

Norman Wirth

Geschäftsführender Vorstand AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

Bundesminister a.D. Friedrich Bohl

Vorsitzender Bundesverband Deutscher Vermögensberater e.V.

Dr. Wolfgang Eichele, LL.M.

Hauptgeschäftsführer Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V.

Dr. Hans-Georg Jenssen

Geschäftsführender Vorstand Verband Deutscher Versicherungsmakler e.V.

Hans-Ulrich Buß

Präsident Bundesverband der Assekuranzführungskräfte e.V.

Martin Klein

Geschäftsführer VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e. V.