



An das
Bundesministerium der Finanzen
11016 Berlin

20.10.2015

Referentenentwürfe

- **Verordnung zum Erlass von Verordnungen nach dem Versicherungsaufsichtsgesetz**
- **Verordnung zur Aufhebung von Verordnungen aufgrund des Versicherungsaufsichtsgesetzes**

Sehr geehrte Damen und Herren,

zu den oben genannten Referentenentwürfen erlauben wir uns, wie folgt Stellung zu nehmen:

Wir sind für den grundsätzlichen Beibehalt eines Verbots der Weitergabe von Provisionen oder provisionsgleichen Vergütungen an Kunden und der Begünstigung von Kunden in anderer Art und Weise durch Versicherer und/oder Versicherungsvermittler.

Dass die gegenwärtigen Verbotsnormen in Teilausprägungen anders gefasst bzw. modernisiert werden können und möglicherweise auch sollten, stehen wir gleichzeitig offen gegenüber.

Begründung:

Provisionsabgabeverbot:

Verbraucher und Vermittler wären gemeinsam die Verlierer.

Verbraucher würden zwar kurzfristig zu einem scheinbaren Vorteil gelangen durch den erhaltenen Provisionsanteil, langfristig jedoch in aller Regel erhebliche Nachteile erleiden.

Durch einen Wettbewerb unter den Vermittlern um die höchste Provisionsweitergabe an den Kunden tritt die bedarfsgerechte Beratung zwangsläufig in den Hintergrund. Die Folge sind häufig Vertragsabschlüsse, die dem Bedarf des Kunden nicht entsprechen. Zudem würden verstärkt besonders provisionsträchtige Produkte angeboten, um diesem Wettbewerb gerecht zu werden. Der Verbraucher zahlt also die zunächst erhaltene Provision letztlich aus seinem eigenen Portemonnaie, und zwar mit seinen höheren Beiträgen oder schlechteren Leistungen aus einem mit hohen Abschlusskosten belasteten Produkt! Und da er selten auch nur annähernd die gesamte Provision erhalten dürfte, geht diese Rechnung dann regelmäßig sogar erheblich zu seinen Lasten, da der über die Provisionsweitergabe hinausgehende Teil der Abschlusskosten durch ihn bezahlt werden muss!

Insbesondere kleinere Vermittlerunternehmen würden nicht unerheblich in ihrer Existenz bedroht, da ihnen durch die Weitergabe von Provisionen die Deckung ihrer betrieblichen und persönlichen Kosten nicht mehr möglich wäre. Dies würde neben Steuerausfällen zu einem Anstieg der Arbeitslosigkeit in Deutschland führen mit entsprechender Belastung der Sozialsysteme.

Bisherige gesetzliche Vorgaben hatten des Weiteren stets das Ziel, für den Verbraucher mehr Transparenz in einer für ihn sehr komplexen Materie zu schaffen und ihm somit eine bessere Entscheidungsgrundlage zu geben. Aus diesem Grund hat der Vermittler beim ersten Geschäftskontakt über seinen Status zu informieren und anschließend auch die Beratung zu dokumentieren. Der Kunde erhält vor Abschluss der besprochenen Produkte sämtliche Unterlagen einschließlich des Produktinformationsblatts. Alle diese aus Verbrauchersicht sinnvollen neuen Regelungen fallen auch dadurch stark in ihrer Bedeutung und Wirkung, da der potenzielle Versicherungsnehmer nun mit einem Teil der Provision gelockt bzw. „gekauft“ werden kann.

Schwarzen Schafen unter den Vermittlern wird es jetzt besonders leicht gemacht. Provisionen unter anderem für Lebensversicherungen werden bekanntlich diskontiert (bevorschusst). Für eine Police mit 200 € Monatsbeitrag über 30 Jahre Laufzeit wird eine Provision von etwa 2.200 € bezahlt, was rund 3 % der Beitragssumme entspricht. Wird z. B. die Hälfte dieser Provision an den Kunden gezahlt, weil dieser droht, sonst anderweitig abzuschließen, steht der abgebende Vermittler mit 1.100 € im Risiko: Zahlt der Kunde nicht mindestens 2 bis 4 Jahre lang Beiträge (je nachdem, wie lange die Stornohaftungszeit bei dem jeweiligen Versicherer bemessen ist), muss der Vermittler an die Versicherungsgesellschaft mehr zurückzahlen, als ihm nach Provisionsabgabe überhaupt verblieben ist. Zahlt der Kunde nach Erhalt der Provision gar nicht, bleibt der Vermittler sogar auf einem Verlust von 1.100 € sitzen.

So wird der Vermittler auch zum ungewollten Kreditgeber an den Kunden: Es besteht durchaus die Gefahr, dass Menschen, die durch überzogenen Dispokredit, ratenrückständige Konsumentenkredite und unbezahlte Rechnungen nirgendwo mehr Geld bekommen, schnell auf die neue Möglichkeit der Geldbeschaffung kommen und Vermittlern hohe Vertragsabschlüsse anbieten gegen eine entsprechende Beteiligung an der Provision.

In Folge dieser unausweichlich bevorstehenden negativen Entwicklung wird es in naher Zukunft auch bei den Versicherern zu merklich erhöhten Forderungsausfällen kommen, da der Anteil vorzeitig stornierter Versicherungsverträge spürbar steigen wird und Rückforderungen unverdienter Provisionen gegen die betreffenden Vermittler deutlich öfter

uneinbringlich sein werden. Diese Verluste gehen dann wiederum zu Lasten der Verbraucher, die ihre Versicherungsverträge laufend mit Beiträgen bedienen.

Versicherungsnehmer, die Abschlüsse im Rahmen der staatlich geförderten Altersversorgung tätigen, erhalten einen Teil dieser Förderung über den Umweg der Provisionsweitergabe sofort wieder ausgezahlt. Damit würde die staatliche Förderung teilweise ad absurdum geführt.

Vielfach wurde gegen das Verbot ins Feld geführt, dass Deutschland das einzige Land ist, in dem es ein solches Verbot gibt. Das widerstrebe den EU-Prinzipien, sagen die Befürworter der Abschaffung. Dabei sei daran erinnert, dass auch bei der Einführung der EU-Versicherungsvermittler-Richtlinie viele deutsche Besonderheiten berücksichtigt wurden, und das aus gutem Grund. Die deutsche Versicherungslandschaft ist nun mal über die letzten Jahrzehnte anders gewachsen bzw. hat sich anders ausgeprägt als in anderen Ländern und es ist daher gut so und im Sinne der deutschen Verbraucher, darauf Rücksicht zu nehmen. Es wäre ein Fehler, alles in ein einheitliches Korsett zu pressen. Das hilft niemandem und schadet mehr, als es nützt.

Zudem ist völlig ungeklärt, wie eine weitergegebene Provision steuerlich zu behandeln ist. Ist es beim abgebenden Vermittler Betriebsausgabe? Und wie wird die erhaltene Provision beim empfangenden Versicherungsnehmer besteuert?

Schließlich stellt sich auch die Frage nach einer späteren Haftung des Vermittlers für eine möglicherweise fehlerhafte Beratung. Denkbar ist, dass der Kunde sich zukünftig bei der Wahl des Anbieters und Produkts vom Primat der höchstmöglichen Provisionsabgabe leiten lässt, also vom Vermittler primär einen bestimmten Mindest-Betrag an Provisionsanteil verlangt und der Vermittler also angehalten ist, ein stark kostenbelastetes Produkt anzubieten und zu vermitteln, um dem Kundenwunsch zu entsprechen. Unabhängig davon, dass damit der Leitgedanke des LVRG, die Kostenbelastung von Lebensversicherungsprodukten zu senken, konterkariert wird, stellt sich die Frage, ob der Vermittler später nicht doch für die Vermittlung eines bewusst mit hohen Kosten belasteten Produkts mit entsprechend schlechterer bzw. niedrigerer Leistung dem Kunden gegenüber haften muss.

Begünstigungsverbot:

Von ebenso großer Bedeutung ist die Beibehaltung des insbesondere für Versicherer geltenden Begünstigungsverbots.

Ohne ein solches Verbot wären vor allem Versicherungsnehmer mit kleinvolumigen privaten Versicherungsverträgen benachteiligt bzw. der Begünstigung von für den Versicherer lukrativeren Geschäftsabschlüssen insofern schutzlos ausgeliefert, als dass die Begünstigung, die der Versicherer anderen Versicherungsnehmern gewährt, zu Lasten des Gesamtkollektivs und damit auch zu ihren Lasten ginge. Mit dem Verbot wird sichergestellt, dass auch Verbraucher mit niedrigem Einkommen und daher Vertragsabschlüssen mit entsprechend niedrigen Beiträgen in der Weise geschützt werden, als dass sie adäquat an den Erträgen des gesamten Versicherungskollektivs beteiligt sind bzw. zukünftig dauerhaft bleiben.

Außerdem würde der Wegfall des Begünstigungsverbots zahlreiche Umgehungsmöglichkeiten für das Provisionsabgabeverbot öffnen.

Das Provisionsabgabe- und Begünstigungsverbot dient mithin eindeutig und erheblich dem Allgemeinwohlinteresse, was wiederum eine entsprechende Beschränkung von Rechten rechtfertigt.

Ebenso dient die Verbotsnorm erheblich dem Verbraucherschutz. Es gibt keine anderen ebenso zielführenden Möglichkeiten, die entsprechenden Verbraucherinteressen gleichwertig oder gar besser zu schützen.

Durch die Möglichkeit zur Weitergabe von Provisionen an den Versicherungsnehmer wird ein starker Fehlanreiz zum Abschluss von für den Versicherungsnehmer unvorteilhaften Verträgen geschaffen. Nur durch ein grundsätzliches Verbot zur Provisionsweitergabe kann derartige Fehlanreize entgegengewirkt werden.

Mit freundlichen Grüßen

Schutzvereinigung deutscher Vermittler
von Versicherungen und anderen
Finanzdienstleistungen e. V. (SdV)



Christian Sünderwald
- geschäftsführender Vorstand -

Allgemeine Informationen zum SdV e.V.:

Mit über 4.100 Mitgliedern zählt der SdV (www.sdv-online.de) zu den größten Berufsverbänden unabhängiger Versicherungsvermittler und Finanzdienstleister und ist bundesweit als deren Interessenvertreter tätig. Der 1993 gegründete Verein ist eine von wirtschaftlichen und parteipolitischen Interessen unabhängige Organisation und pflegt u. a. ein lebendiges Netzwerk in der deutschen Versicherungswirtschaft.

Ein Schwerpunkt liegt neben der Interessenvertretung unseres Berufsstandes auf der Unterstützung bei der Erfüllung der gesetzlichen Anforderungen, die seit der Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie in nationales Recht für alle freien Versicherungsvermittler bestehen.