



Politik sollte Branche Luft zum Atmen geben!

In Vorausschau auf nächstjährig stattfindende Überprüfung der Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes durch den Gesetzgeber denkt der Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (GDV) bereits über ggf. notwendige Antworten nach. Einmal mehr könnte die Basisvergütung der Vermittler unter Feuer geraten.

Das Positive vorab: Der bisherige Gesetzentwurf zur Umsetzung der heiß diskutierten Versicherungsvertriebsrichtlinie (IDD) sieht die Vergütung der Versicherungsvermittler durch Provision und Courtage als Leitvergütung an. Somit hat sich der Gesetzgeber eindeutig zur Courtageberatung als Vertriebsweg der Zukunft bekannt. Abseits der IDD-Geschehnisse scheint es nichtsdestotrotz mit Bezug auf Umsetzung des LVRG Kontroversen um die zentrale Vergütung des Maklers zu geben. So war es oberstes Ziel des im Sommer 2014 in Kraft getretenen LVRG, dass Versicherungsnehmer auch künftig die ihnen zugesagten Leistungen aus ihren Lebensversicherungsverträgen erhalten. Dies sollte in etwa über die Senkung des Höchstzillmersatzes bei Lebensversicherungen von 40 auf 25 Promille erreicht werden.

Ziel erfüllt oder verfehlt?

Wurden die politischen gewünschten Kostenvorgaben demnach erfüllt? Auch wenn das mit Blick auf die Abschlusskosten der Versicherer – siehe Map-Report (Nr. 887) oder Statistik der BaFin für das Jahr 2015 – nicht unbedingt vermuten lässt, erklärten Branchenexperten, dass die Mehrheit der Gesellschaften die Abschlusskosten flächendeckend abgesenkt hätten. Zudem seien Abschlussprovisionen als ein Teil der Gesamtkosten herabgesetzt und Stornohaftungszeiten verlängert worden. Manche haben anstelle der vordiskontierten Abschlussprovisionen eine laufende Vergütung für Makler auf den Markt gebracht und/oder Abschlusscourtage durch Einführung von sog. Laufzeitfaktoren reduziert. „Makler werden durch das LVRG in

Summe deutlich schlechter vergütet“, erklärt **Dr. Sebastian Grabmaier**, Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. AG. Nicht jedoch der Rückgang der ausgewiesenen Vergütungssätze in Höhe von etwa 2 bis 5 Promille sei hierfür maßgeblich ausschlaggebend. Vielmehr würden die meist deutlich verlängerten Stornohaftungszeiten (z. B. 96 statt bisher 60 Monate) laut Dr. Grabmaier für den Vergütungsausfall von schätzungsweise 10 bis 15 % (bei Orientierung auf Kapitallebensversicherungen teilweise noch mehr) verantwortlich sein.

Dehnübung bei der Umsetzung

Bei weitem nicht alle Versicherer scheinen jedoch Abschlusskosten – und als Teil davon Provisionen – nach den Wünschen des Gesetzgebers angepasst zu



Oliver Pradetto
Geschäftsführer
blau direkt GmbH



Markus Kiener
Geschäftsführender Gesellschafter
Fonds Finanz Maklerservice GmbH



Oliver Drewes
Geschäftsführer maxpool
Servicegesellschaft für Finanzdienstleister mbH

haben oder befinden sich – freundlich gedacht – noch in der finalen Umsetzung. Unter dem Deckmantel vorab bezahlter Bestandsvergütungen sei es durchaus möglich, dass einzelne Versicherer annähernd Provisionen in selbem Gradmesser wie vor Einführung des LVRG auszahlen. Manch einer spricht gar innerhalb der LVRG-Umsetzung zur Senkung der Kosten von vermeintlichen Trickserien einzelner Versicherer, um den Vertrieb zu bewahren. Zudem habe sich auch bei der Kostentransparenz für den Kunden kaum etwas verbessert. Doch welche Optionen gibt es? „Meine Empfehlung lautet, den Gesamtkostendeckel nochmals zu reduzieren. Außerdem dürfen langfristige Bestandsprovisionen nur noch langfristig und nicht vorab bezahlt werden. Es macht ja keinen Sinn, Abschlussprovisionen als Bestandsvergütungen tarnen zu lassen“, antwortet hierzu Oliver Pradetto, Chef des Maklerpools blau direkt.

Deckelung ist absurd

Einhergehend hierzu kritisierten Verbraucherschutz, BaFin und Teile der Politik die Versicherungsbranche bereits hinsichtlich des Umgangs mit dem LVRG. Planmäßig wird der Effekt des Gesetzes jedoch erst im nächsten Jahr von der Politik überprüft. Es bleibt abzuwarten, inwieweit die Regierung hierbei mit neuer Regulation à la „LVRG2“ nachjustieren lässt. Mit Gründung einer internen Arbeitsgruppe bereitet sich der GDV indes für anstehende Fragen zur Zukunft des LVRG vor. Aufgabe sei es u. a., gegebenenfalls notwendige Modifikationsentwürfe zu kreieren. Selbst Deckelungsvorschläge sind dabei nicht auszuschließen, wenn man den aktuellen Presseberichten auf Basis ei-

nes Berichts des Versicherungsmonitors folgt – wenngleich die Limitierungsidee zunächst einmal durch mehrere Marktgrößen in der Versicherungswirtschaft aufgehalten wurde. In diesem Sinne sehen Maklerpool-Entscheider auch keine Notwendigkeit an einer Begrenzung der Provisionen im Lebensversicherungsbereich. „Das Ziel des LVRG kann auch ohne Deckelung erreicht werden“, so Markus Kiener, geschäftsführender Gesellschafter der Fonds Finanz. Dr. Grabmaier verstärkt: „Ein LV-Provisionsdeckel ist genauso unsinnig wie es schon der KV-Provisionsdeckel ist. Dieser bringt dem Kunden nichts und war dazu absolut unverhältnismäßig, um den Provisionsexzessen einiger weniger Marktteilnehmer entgegenzuwirken.“ Zudem habe die Höhe der Abschlussvergütungen laut großen Teilen der Pool-Branche nichts mit der derzeit angespannten Marktsituation zu tun. „Daher sollten ausdrücklich die Kostenquoten der Versicherer und die Höhe der Courtagen der freien Entwicklung des Marktes überlassen werden“, erklärt Oliver Drewes, Geschäftsführer maxpool, der zudem darauf hinweist, dass die allgemein angespannte Marktsituation genügend Druck auf alle Beteiligten ist, um kostenbewusst zu verwalten und Courtagen im Rahmen der Möglichkeiten zu halten. „Der Eingriff durch das LVRG war in jedem Fall ausreichend und eigentlich schon zu viel“, verdeutlicht Drewes.

LVRG 2 – einschneidende Folgen

Dem Umstand geschuldet, dass der GDV bereits vor vier Jahren einmal darüber nachdachte, die Provisionen im LV-Bereich zu begrenzen, sowie im Hinblick auf die kommende Überprüfung

durch die Politik, stellt sich dennoch die Frage nach der Wirkung weiterer Regulation. Hierzu erklärt Drewes: „Das LVRG war bekanntlich keine stringente Deckelung der Courtagen. Es war eine Umverteilung und eine Maximierung der im Tarif einkalkulierbaren Sätze. Der Markt hat diese Veränderung einigermassen hingenommen und überstanden. Weitere Eingriffe würden eine ohnehin schon ausreichend strapazierte Branche erneut in unterschiedlicher Hinsicht belasten. Ich wünsche mir sehr, dass der Gesetzgeber einfach mal über einen mehrjährigen Zeitraum die Versicherungsbranche schlichtweg in Ruhe lassen würde. Das wäre ein Traum.“ Zudem sieht Pradetto die Gefahr, dass mit einem LVRG2 vorhandene IT-Ressourcen der Versicherer abermals in die Gesetzesumsetzungen gehen würden. „Die Versicherer können damit keine Digitalisierung mehr leisten. Die Vermittler bekommen den nötigen Datenaustausch nicht. Die Kunden keine Services.“ Im Ergebnis drohe für die gesamte Versicherungswirtschaft laut Pradetto die Gefahr, von amerikanischen Internetfirmen überrollt zu werden. „Um mehr Kundenschutz zu erreichen, opfert der Gesetzgeber seine Versicherungsindustrie und verliert künftig jede Eingriffs- und Schutzmöglichkeit. Das kann die Politik nicht wollen. Ich appelliere daher an die Politik, den Versicherern jetzt mal drei bis fünf Jahre Luft zu lassen“, so Pradetto abschließend.

Fazit. Die Kombination aus „IDD“ und „Überprüfung LVRG“ zeigt somit eindrucksvoll, wie einschneidend der Gesetzgeber die Branche in naher Zukunft formen kann und höchstwahrscheinlich wird. (mo)