

Bund der Versicherten e. V., 22761 Hamburg

Per Email: VIIB4@bmf.bund.de

Bundesministerium der Finanzen
11016 Berlin

06.05.2019

Stellungnahme des Bund der Versicherten e. V. (BdV)

zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen:

Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen

Sehr geehrte Damen und Herren,

vielen Dank für Ihre Mitteilung zum o. g. Referentenentwurf. Als gemeinnützige Verbraucherschutzorganisation mit ca. 50.000 Mitgliedern möchten wir die Möglichkeit nutzen, zu diesem Entwurf Stellung zu nehmen.

Der BdV kämpft seit seiner Gründung im Jahr 1982 um mehr Transparenz im Versicherungsrecht, insbesondere im Recht der kapitalbildenden Versicherungen. Angriffspunkte waren von Anfang an die Überschussbeteiligung und die Kostenbelastung sowie deren Auswirkungen auf das Deckungskapital und den Rückkaufswert.

Spätestens seit der VVG-Novelle von 2008 ist die Reduzierung der Kostenbelastung auch ein von der Gesetzgebung (vgl. den Gesetzentwurf der Bundesregierung vom 20.12.2006 – BT-Drucks. 16/3945 Seite 102 re. Sp.) und der Rechtsprechung (vgl. OLG Köln 02.09.2016 – 20 U 201/15 – Rdn. 62 ff. in der bei www.justiz.nrw.de veröffentlichten Fassung) verfolgtes Ziel.

1. Zusammenfassung der Stellungnahme

Schon seit geraumer Zeit bemühen sich die obersten Gerichte wie auch der Gesetzgeber darum, die Probleme rund um die außerordentlich hohen Provisionen und Abschlusskosten in der kapitalbildenden Lebensversicherung in den Griff zu bekommen. Bislang leider erfolglos. **Daher begrüßen wir es, dass mit dem vorliegenden Gesetz ein weiterer Versuch unternommen wird, den Missstand rund um die Provisionierung einzudämmen.**

Wir stehen einem Provisionsdeckel positiv gegenüber, sehen aber die gewählte Höhe von 2,5 % (bis 4,0 %) als deutlich überhöht an. Es besteht die Gefahr, dass der Provisionsdeckel nur pro Forma eingeführt wird, ohne dass sich irgendwelche nennenswerten Folgen ergeben.

Der so geplante Provisionsdeckel ist vergleichbar mit einem Tempolimit auf der Autobahn, das mit 250 Stundenkilometer festgesetzt wird – und wer sich selbst als guter Fahrer einschätzt, darf sogar 400 Stundenkilometer fahren!

Ein solches Tempolimit würde keinen nennenswerten Effekt haben. Im Gegenteil würde es die Nachteile einer Reglementierung in sich tragen ohne dass irgendein positiver Effekt auf Fahrsicherheit oder ökologischer Effekt zu erwarten wäre.

Genauso ist bei dem vorgeschlagenen Provisionsdeckel kein nennenswerter Effekt auf eine Begrenzung der Abschlusskosten oder Provisionen zu erwarten. Im Gegenteil birgt dieser Provisionsdeckel die Nachteile einer Reglementierung in sich, ohne dass irgendein positiver Effekt auf Abschlusskosten- oder Provisionshöhen zu erwarten wären.

Nach unserer Auffassung ist aber durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) und der darin erfolgten Einschränkung des Höchstzillmersatzes bereits der politische Wille nach einem Kostendeckel deutlich geworden. Auch wenn diesbezüglich (noch) ein höchstrichterliches Urteil aussteht, so gehen wir davon aus, dass diese Sichtweise letztlich auch bestätigt werden wird. Somit gibt es aus unserer Sicht schon jetzt über

den Höchstzillmersatz einen impliziten „Kostendeckel“. **Der Gesetzentwurf geht aber hinter den Status Quo zurück und erlaubt den Ansatz höherer Abschlusskosten als derzeit.**

Auch gilt es, die Regelungen zum Kostendeckel zu präzisieren und die noch bestehenden „Umgehungsmöglichkeiten“ zu verhindern. Im aktuellen Markt kann aber beobachtet werden, dass diese Umgehungsmöglichkeiten weidlich ausgenutzt werden. Der Höchstzillmersatz wird zuweilen um ein Vielfaches überzeichnet.

Hinzu kommt, dass die Vermittlerschaft in einem ausgeprägten Interessenskonflikt steht, da sie sich zwar nicht von der Provisionshöhe in der Beratung leiten lassen soll, betriebswirtschaftliche Erwägungen aber regelmäßig dazu führen, dass zu Lasten der Verbraucher mit dem Blick auf die Provision nicht die bestmögliche Beratung erfolgt. **Besonders bei der Restschuldversicherung ist dieser Interessenskonflikt der Vermittler außerordentlich ausgeprägt.**

Die Diskussion dieses Gesetzes ist besonders im Zusammenwirken der unterschiedlichen Regelungen des LVRG zu betrachten. So wird durch das Aufkündigen einer der geplanten Regelungen die vermeintliche **Ausgewogenheit des Gesamtpakets des LVRG aus dem Gleichgewicht gebracht.**

Die konkrete Umsetzung des Gesetzes ist in weiten Zügen gut gelungen und bedarf – außer einer angemessenen Höhe des Deckels - nur geringer Präzisierungen. So sollte der Umfang der vom Gesetz erfassten Verträge weiter gefasst werden, da unseres Erachtens zum Beispiel auch Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag, Pfliegerrentenversicherung u. a. erfasst werden sollten.

2. Vorbemerkung zur Deckelung der Abschlussprovisionen

Der BdV teilt die Auffassung des BMF, dass eine signifikante Senkung der Kostenbelastung gerade der kapitalbildenden Versicherungen durch eine gesetzliche Deckelung der Provisionen erreicht werden kann – diese beruhen auf Vereinbarungen zwischen den Versicherern und ihren Vermittlern, werden gleichwohl aber auf die umworbene(n) Versicherungsnehmer abgewälzt. Dabei stellt diese Kostenabwälzung einen Ausgangspunkt der Problemlage dar:

Müssten die Versicherer die Provisionen ihrer Vermittler selbst tragen (als geradezu klassische „Werbungskosten“, so wie es in allen anderen Wirtschaftsbereichen üblich ist), hätten sie ein natürliches Interesse daran, diese Provisionen angemessen zu beschränken. Infolge des von dem Versicherungsmathematiker Alfred Zillmer (1831–1893) erfundenen „Zillmerverfahrens“ ist es jedoch möglich geworden, dass die Kosten der Einwerbung neuer Kunden nicht vom werbenden Unternehmen, sondern vom umworbene(n) Kunden selbst getragen werden. Damit war der wettbewerbstypische Kostenbegrenzungsmechanismus weggefallen und ausufernde Vermittlungsprovisionen der Weg bereitet. Durch diese Provisionserwartungen (die bis zu 7 Prozent der für die gesamte und regelmäßig jahrzehntelange Vertragslaufzeit kalkulierten Prämien ausmachten) konnten die Vermittler angehalten werden, möglichst viele und großvolumige kapitalbildende Versicherungen zu vermitteln. Also jene Versicherungen, die über viele Jahrzehnte auch den Versicherern die größten Gewinne ermöglicht haben. Auch wenn von diesen Gewinnen ein Großteil im Wege der „Überschussbeteiligung“ an die Versicherungsnehmer ausgeschüttet werden sollte (wobei niemand in der Lage war, dies zu überprüfen und durchzusetzen), war der den Versicherern verbleibende Anteil an diesen Gewinnen groß genug, die kapitalbildenden Versicherungen zu bevorzugen und zu fördern. Dies geschah auch dadurch, dass die „besten“ (aggressivsten und umsatzstärksten) Vermittler und Strukturvertriebe durch das Versprechen größtmöglicher Provisionen angeworben und an den Versicherer gebunden wurden. Dieser Mechanismus hat sich – wie beim Zauberlehrling – verselbständigt und zu unheilvollen Allianzen zwischen Versicherern (z. B. der AachenMünchener

Lebensversicherung AG) und Vertriebsorganisationen (dort der Deutschen Vermögensberatung AG) geführt. Die Beteiligten sind nicht mehr in der Lage, die Interessen der von diesem Mechanismus betroffenen versicherten Verbraucher angemessen zu wahren und die vorstehend beschriebenen Strukturen an die veränderten Verhältnisse anzupassen.

Erstaunlicherweise haben es die Versicherer und die ihnen nahestehenden Versicherungsmathematiker und Juristen vermocht, den Gerichten über lange Zeit die Fehlvorstellung zu vermitteln, dass das „Zillmerverfahren“ für die Versicherungsnehmer von Vorteil sei (vgl. zuletzt BGH 12.10.2005 – IV ZR 162/03 – VersR 2005, 1565 ff. Rdn. 55). Zwar hat der BGH nach den Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts vom 26. Juli 2005 (dort insbes. Az. 1 BvR 80/95, NJW 2005, 2376 ff.) an dieser Fehlvorstellung nicht mehr festgehalten (vgl. BGH 25.07.2012 – IV ZR 201/10 – Rdn. 17 bis 31). Doch konnten die Kräfte und Auswirkungen des „Zillmerverfahrens“ nicht wirklich beherrscht werden. Die im Gesetzentwurf vorgesehene Deckelung der Abschlussprovisionen ist daher ein notwendiger Schritt in die richtige Richtung. Er beseitigt zwar nicht die Abwälzung des größten Teils der Vermittlungskosten auf die erfolgreich geworbenen Versicherungsnehmer, beschränkt aber doch wenigstens deren Höhe.

2.1. Entlastung der Versicherten durch gedeckelte Abschlussprovisionen

Diese geplante gesetzliche Neuregelung ist auch deshalb zu begrüßen, weil die kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungen nicht nur der Vermögensbildung dienen (also nicht nur „Luxus“ sind), sondern auch zur Alterssicherung der Bürger beitragen sollen („Dritte Säule der Alterssicherung“). Diese Zielrichtung kam zunächst in einer steuerlichen Begünstigung der den Versicherungsnehmern zufließenden Kapitalerträge zum Ausdruck (§ 20 Abs. 1 Nr. 6 EStG). Später kamen die auch noch durch Zulagen und Steuererminderungen subventionierten Riester- und Rürup-Versicherungen nach dem AltZertG hinzu.

Die Aufgabe der angesprochenen gesetzlichen Neuregelung muss es sein, insgesamt und umfassend sicherzustellen, dass die kapitalbildenden Versicherungen ihren Zweck, zur Alterssicherung der Versicherungsnehmer beizutragen, nicht verfehlen, indem sie zu Lasten eben dieser Versicherungsnehmer – und auch der Steuerzahler – die Vermittler bereichern, die zum Abschluss der kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungen beigetragen haben.

2.2 Offene Rechtsfragen und Regelungslücken beim Höchstzillmersatz

Die bisherigen Bemühungen des Gesetz- und Verordnungsgebers, die Versicherungsnehmer vor überhöhten Kostenbelastungen durch Einführung eines „Zillmerungs-Höchstbetrages“ zu bewahren (§ 4 Abs. 1 DeckRV) hatten nicht den gewünschten Erfolg, weil schon unklar war, ob der „Zillmerungs-Höchstbetrag“ nur die – als „Verteilung“ beschönigte – Abwälzung jener Vertriebs- und Abschlusskosten zum Gegenstand hat, die verdichtet am Vertragsanfang stattfindet oder die Kostenabwälzung in ihrer Gesamtheit während der Vertragslaufzeit.

Dieser Fehlentwicklung sind, wie bereits erwähnt,

- das Bundesverfassungsgericht (Urteil vom 26. Juli 2005 - 1 BvR 80/95) durch die Betonung der Rechte der versicherten Verbraucher aus kapitalbildenden Versicherungen,
- der Bundesgerichtshof (Urteil vom 12. Oktober 2005 - IV ZR 162/03) durch Einführung eines „Mindestbetrages“, der dem kündigenden Versicherungsnehmer trotz Belastung mit den Vertriebskosten verbleiben muss,
- der Gesetzgeber (VVG 2008) durch Einführung eines Mindest-Verteilungszeitraums von fünf Vertragsjahren und Betonung der aufsichtsrechtlichen Regelungen über Höchstzillmersätze; § 169 Abs. 3 Satz 1 VVG n.F.)

entgegengetreten. Die neuere obergerichtliche Rechtsprechung hat hieraus abgeleitet, dass von den angefallenen Vertriebs- und Abschlusskosten „jedenfalls“ während der ersten fünf Vertragsjahre nur der Höchstbetrag gemäß § 4 Abs. 1 DeckRV auf die geworbenen Versicherungsnehmer abgewälzt werden darf, weshalb „der Teil der Kosten, der nach geltendem Aufsichtsrecht nicht gezillmert werden darf, nicht auf die gesamte Vertragslaufzeit, sondern allenfalls auf die nach Ablauf der ersten fünf Vertragsjahre verbleibende Restlaufzeit des Vertrages zu verteilen ist“ (OLG Köln, Urteil vom 02.09.2016 - 20 U 201/15 Rdn. 73 in der bei www.justiz.nrw.de veröffentlichten Fassung; rechtskräftig). Dieser Rechtsauffassung hat sich das OLG Nürnberg angeschlossen (Urteil vom 13.02.2018 - 3 O 169/17; Rdn. 38 in der bei www.gesetze-bayern.de veröffentlichten Fassung; rechtskräftig) und ausgeführt, dass der Höchstbetrag gemäß § 4 Abs. 1 DeckRV zumindest während der ersten fünf Vertragsjahre nicht überschritten werden darf, dies weder in Anwendung eines „Zillmerverfahrens“ noch eines anderen Abschlusskostenverteilungsverfahrens.

Wir sind dagegen der Auffassung, dass der auf die Versicherungsnehmer abwälzbare Teil der Vertriebs- und Abschlusskosten insgesamt (und nicht nur während der ersten fünf Vertragsjahre) auf den Höchstwert gem. § 4 Abs. 1 DeckRV beschränkt ist, dass also nach Ablauf der ersten fünf Vertragsjahre keine weitere „Verteilung“ mehr stattfinden kann, wenn der „Zillmerungshöchstbetrag“ bereits während der ersten fünf Vertragsjahre ausgeschöpft wurde. Hierzu liegt jedoch noch keine obergerichtliche Entscheidung vor.

Alle vorstehend genannten Bemühungen des Gesetzgebers (in § 169 Abs. 3 Satz 1 VVG n.F.) und der Rechtsprechung (in den vorstehend erwähnten Entscheidungen des Bundesverfassungsgerichts sowie der Oberlandesgerichte in Köln und Nürnberg) haben nicht zu der gewünschten signifikanten Senkung der Kostenbelastung kapitalbildender Versicherungen geführt.

2.3 Bislang keine verpflichtende Offenlegung der Provisionen

Auch § 2 Abs. 1 Nr. 1 VVG-InfoV hat dieses Ziel nicht erreicht:

Die Verbraucher können mit der ihnen überlassenen Information zu den „einkalkulierten Abschlusskosten als einheitlicher Gesamtbetrag“ nichts anfangen, denn sie erfahren nicht, dass – wie das BMF treffend betont – zwei Drittel dieser Kosten auf die Vermittlungsprovision entfallen, die gerade dem zufließt, der an einer vollständigen und richtigen Information über die Kostenbelastung am wenigsten interessiert ist.

2.4 Verbraucherschädigende Kostenbelastungen

Das spätestens seit der VVG-Novellierung 2008 immer wieder betonte Ziel, die Kostenbelastung kapitalbildender Lebens- und Rentenversicherungen zu verringern, kann nach allem durch komplizierte und im Einzelnen hochstreitige Regelungen, die nur den Umfang und den Zeitraum einer Abwälzung dieser Kosten auf die Versicherungsnehmer zum Gegenstand haben, nicht erreicht werden.

Es bedarf vielmehr einer klaren Regelung, die diese Vertriebs- und Abschlusskosten sachgerecht limitiert und so vermeidet, dass die „Dritte Säule der Alterssicherung“ weniger den Versicherungsnehmern als den Versicherungsvermittlern zum Vorteil gereicht.

Trotz des „Höchstzillmersatzes“ werden derzeit üblicherweise bei Lebensversicherungen die Prämien der Versicherten mit Abschluss und Vertriebskosten (voraus)belastet, die bei vielen Anbietern deutlich über diesen Höchstzillmersatz hinausgehen.

Im Folgenden sind sieben Angebote aufgeführt, die exemplarisch für diesen Missstand stehen. Es sind bewusst – neben einer „Riester“-Rentenversicherung – Basisrentenversicherungen („Rürup“-Rentenversicherungen) ausgewählt worden, da diese im Regelfall ohne Zusatzversicherungen vermittelt werden und keine

Stornierungsmöglichkeit aufweisen sowie ausschließlich Leibrenten ohne Kapitalwahlrecht leisten. Die Tarife sind deshalb besser vergleichbar als Privatrenten.

Diese aufgeführten Angebote belasten die Prämien der Versicherten mit Abschluss- und Vertriebskosten, die deutlich oberhalb von 4,00 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien liegen. In den nach AltZertG und AltvPIBV vorgeschriebenen Muster-Produktinformationsblättern sind diese Kosten in der absoluten und relativen Höhe ausgewiesen.

Beispiel 1:

Gothaer Lebensversicherung AG: 16,27 Prozent Abschluss- und Vertriebskosten

Gothaer ErgänzungsVorsorge - ReFlex RENTENVERSICHERUNG



Zertifizierungsnummer
3960

Daten des Musterkunden

Person

Kim Mustermensch (geb. 31.12.1989)
zulageberechtigt: unmittelbar
keine Kinder

Geplanter Vertragsverlauf

Ihr mtl. Beitrag	Einmalzahlung
87,17 Euro	0,00 Euro
regelmäßige Erhöhung:	
nein	

Vertragsbeginn	Einzahlungsdauer	Beginn der Auszahlungsphase
01.01.2017	40 Jahre, 0 Monate	01.01.2057

Eingezahlte Beiträge	41.842 Euro
+ staatliche Zulagen (6.160 + 0 Euro Kinder)	+ 6.160 Euro
Eingezahltes Kapital	48.002 Euro
Garantiertes Kapital	41.841,60 Euro
Garantierte mtl. Altersleistung	122.70 Euro

› Effektivkosten

2,18 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 4,00 % wird durch die renditemindernden Größen von 2,18 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 1,82 % verringert.

› Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase

Abschluss- und Vertriebskosten

insgesamt	6.806,12 Euro
Prozentsatz des gebildeten Kapitals pro Monat	0,04 %
Prozentsatz der bis zum Beginn der Auflösungsphase vereinbarten Beiträge	2,50 %

Quelle:

https://www.gothaer.de/StreamingServlet/app/dvz/DocumentDownload/216234?scope=gothaer_scope (abgerufen am 31.12.2017).

Auf Grundlage von 41.842 Euro „Eingezahlte Beiträge“ werden von der Gothaer Lebensversicherung AG „insgesamt 6.806,12 Euro“ Abschluss- und Vertriebskosten ausgewiesen. Dies entspricht 16,27 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien.

Beispiel 2:

Generali Lebensversicherung AG: 6,00 Prozent Abschluss- und Vertriebskosten

Generali Rente Basis Rentenversicherung

Zertifizierungsnummer
006128



Ihre Daten

Person

Kim Mustermensch, (geb. 01.01.1991)

Geplanter Vertragsverlauf

Ihr monatlicher Beitrag	Einmalzahlung
100,00 Euro	0,00 Euro

regelmäßige Erhöhung:
nein

Der Einlösungsbeitrag (erster Beitrag) wird unverzüglich nach Zugang des Versicherungsscheins fällig, aber nicht vor dem vereinbarten Versicherungsbeginn. Alle weiteren Beiträge sind Folgebeiträge und müssen jeweils zu Beginn der vereinbarten Versicherungsperiode entrichtet werden.

Vertragsbeginn	Einzahlungsdauer	Beginn der Auszahlungsphase
01.01.2018	40 Jahre, 0 Monate	01.01.2058 früh.: 01.01.2053 spät.: 01.01.2076

Eingezahlte Beiträge	48.000 Euro
Eingezahltes Kapital	48.000 Euro

› Effektivkosten

3,29 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 6,00 % wird durch die renditemindernden Größen von 3,29 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 2,71 % verringert.

› Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase

Abschluss- und Vertriebskosten

Insgesamt	2.880,00 Euro
Prozentsatz der vereinbarten Beiträge	6,00 %

Verwaltungskosten

Voraussichtl. insg. im ersten vollen Vertragsjahr	152,24 Euro
Prozentsatz des gebildeten Kapitals, monatlich	max. 0,24 %
Prozentsatz der eingezahlten Beiträge	12,00 %

Quelle:

<https://www.generali.de/resource/blob/14196/44fdabd62da0e685d65ed1cb6f45551/download-muster-pib-rixb-mit-40-jahren-laufzeit-data.pdf> (abgerufen am 01.01.2019).

Auf Grundlage von 48.000 Euro „Eingezahlte Beiträge“ werden von der Generali Lebensversicherung AG „insgesamt 2.880,00 Euro“ Abschluss- und Vertriebskosten ausgewiesen. Dies entspricht 6,00 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien.

Beispiel 3:

HanseMerkur Lebensversicherung AG: 6,05 Prozent Abschluss- und Vertriebskosten

Basis Care Invest Rentenversicherung

Zertifizierungsnummer
006166

Daten des Musterkunden

Person

Kim Mustermensch (01.01.1991)

Geplanter Vertragsverlauf

Ihr mtl. Beitrag	Einmalzahlung
100,00 Euro regelmäßige Erhöhung nein	0,00 Euro

Vertragsbeginn	Einzahlungsdauer	Beginn der Auszahlungsphase
01.01.2018	40 Jahre 0 Monate	01.01.2058 früh: 01.01.2053 spät: 01.01.2068

Eingezahltes Kapital	48.000 Euro
-----------------------------	--------------------

Garantiertes Kapital für Verrentung	48.000,00 Euro
Garantierte mtl. Altersleistung	132,07 Euro
Rentenfaktor	k.A.*

* Der Rentenfaktor steht noch nicht fest.

BA Basisrente
Alter
Produkt-
informationsblatt [2/2]

› Effektivkosten

1,16 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 3,00 % wird durch die renditemindernden Größen von 1,16 % Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 1,84 % verringert.

› Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase

Abschluss- und Vertriebskosten

Insgesamt	2.901,60 Euro
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beiträge in den ersten fünf Jahren	2,50 %
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beiträge ab dem sechsten Jahr	3,50 %

Quelle: <https://www.hansemerkur.de/documents/294147/1823482/Basis-Care-Invest-40.pdf/deb23153-a18e-4c05-b763-141a2b613da8> (abgerufen am 01.01.2019).

Auf Grundlage von 48.000 Euro „Eingezahltes Kapital“ werden von der HanseMerkur Lebensversicherung AG „insgesamt 2.901,60 Euro“ Abschluss- und Vertriebskosten ausgewiesen. Dies entspricht 6,05 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien.

Beispiel 4:
INTER Lebensversicherung AG: 7,00 Prozent Abschluss- und Vertriebskosten
INTER MeinLeben® Basisrente
 Rentenversicherung

 Zertifizierungsnummer
 006199

 > **Daten des Musterkunden**
Person
 Kim Mustermensch, geb. 01.01.1992

Geplanter Vertragsverlauf
Ihr monatlicher Beitrag
 100,00 Euro

Regelmäßige Erhöhung: Nein

Vertragsbeginn	Einzahlungsdauer	Beginn der Auszahlungsphase
01.04.2019	40 Jahre 0 Monate	01.04.2059 frühester: 01.01.2054

Eingezahlte Beiträge **48.000,00 Euro**
Garantierte Kapital für Verrentung 0,00 Euro
Garantierte Altersleistung 0,00 Euro
Rentenfaktor *

* Der Rentenfaktor steht noch nicht fest.

 > **Einzelne Kosten**

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase
Abschluss- und Vertriebskosten

Insgesamt	3.360,00 Euro
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beiträge	7,00 %
Prozentsatz Ihrer Zuzahlungen	6,00 %

Verwaltungskosten

voraussichtl. insg. im ersten vollen Vertragsjahr Prozentsatz des gebildeten Kapitals, jährlich	112,74 Euro
Kapitalkostengruppe 1 (für Ihren Vertrag relevant)	max. 0,00 %
Kapitalkostengruppe 2	max. 0,70 %
Kapitalkostengruppe 3	max. 1,25 %
Kapitalkostengruppe 4	max. 2,00 %
Kapitalkostengruppe 5 (für Ihren Vertrag relevant)	max. 3,00 %
Prozentsatz des Beitrags	5,00 %
Prozentsatz für zukünftige Zuzahlungen	max. 4,00 %

 Quelle: [https://www.inter.de/fileadmin/user_upload/inter/vorsorge-und-vermoegen/basisinformationsblaetter/INTER Lebensversicherung BasisRente Muster Produktionsformationsblatt 40 Jahre.pdf](https://www.inter.de/fileadmin/user_upload/inter/vorsorge-und-vermoegen/basisinformationsblaetter/INTER_Lebensversicherung_BasisRente_Muster_Produktionsformationsblatt_40_Jahre.pdf) (abgerufen am 01.01.2019).

Auf Grundlage von 48.000 Euro „Eingezahlte Beiträge“ werden von der INTER Lebensversicherung AG „insgesamt 3.360,00 Euro“ Abschluss- und Vertriebskosten ausgewiesen. Dies entspricht 7 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien.

Beispiel 5:

Mecklenburgische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft: 5,93 Prozent Abschluss- und Vertriebskosten

Basis-Rente Rentenversicherung

Zertifizierungsnummer
006137

Daten des Musterkunden

Person

Kim Mustermensch (01.01.1992)

Geplanter Vertragsverlauf

Ihr mtl. Beitrag	Einmalzahlung
100,00 Euro	0,00 Euro
regelmäßige Erhöhung: nein	

Vertragsbeginn	Einzahlungsdauer	Beginn der Auszahlungsphase
01.01.2019	40 Jahre, 0 Monate	01.01.2059 früh: 01.01.2054

Eingezahlte Beiträge **48.000 Euro**

garantiertes Kapital für Verrentung	50.541,61 Euro
Garantierte Altersleistung	144,76 Euro
Rentenfaktor	28,64 Euro

Der Rentenfaktor ist garantiert. Er zeigt an, wie viel garantierte Altersleistung Sie pro 10.000 Euro angespartes Kapital mindestens erhalten. Dieser Rentenfaktor wurde nach den aktuellen Rechnungsgrundlagen ermittelt.

Quelle:

https://www.mecklenburgische.de/fileadmin/media/service/Muster_PIB_neu/Basis_Rente_-_Laufzeit_40_Jahre.pdf (abgerufen am 01.01.2019).

Auf Grundlage von 48.000 Euro „Eingezahlte Beiträge“ werden von der Mecklenburgische Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft „insgesamt 2.845,66 Euro“ Abschluss- und Vertriebskosten ausgewiesen. Dies entspricht 5,93 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien.

BA Basis Rente
Alter
Produkt-
informationsblatt [2/2]

› Effektivkosten

1,16 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 4,00 % wird durch die renditemindernden Größen von 1,16 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 2,84 % verringert.

› Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase

Abschluss- und Vertriebskosten

insgesamt	2.845,66 Euro
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beiträge, einmalig	2,50 %
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beiträge, jährlich	0,10 %
Prozentsatz jeder Sonderzahlung, einmalig	2,50 %

Beispiel 6:

Standard Life Versicherung (Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International Designated Activity Company): 7,00 Prozent Abschluss- und Vertriebskosten

Maxxellence Invest Basisvorsorge Tarif S Rentenversicherung

Zertifizierungsnummer
006088

Daten des Musterkunden

Person

Kim Mustermensch (11.11.1989)

Geplanter Vertragsverlauf

Ihr mtl. Beitrag

100,00 Euro
regelmäßige Erhöhung: nein

Vertragsbeginn	Einzahlungsdauer	Beginn der Auszahlungsphase
01.01.2017	40 Jahre, 0 Monate	01.01.2057 früh.: 01.01.2052 spät.: 01.01.2075

Eingezahltes Kapital	48.000,00 Euro
-----------------------------	-----------------------

Garantiertes Kapital für Verrentung	0,00 Euro
Garantierte mtl. Altersleistung	0,00 Euro
Rentenfaktor	23,19 Euro

Der Rentenfaktor ist garantiert. Er zeigt an, wie viel garantierte Altersleistung Sie pro 10.000 Euro angespartes Kapital mindestens erhalten.

Quelle: <https://www.standardlife.de/dl-b517fff> (abgerufen am 01.01.2019).

Auf Grundlage von 48.000 Euro „Eingezahltes Kapital“ werden von der Standard Life Versicherung (Zweigniederlassung Deutschland der Standard Life International Designated Activity Company) „insgesamt 3.360,00 Euro“ Abschluss- und Vertriebskosten ausgewiesen. Dies entspricht 7 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien.



› Effektivkosten

3,55 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 6,00 % wird durch die renditemindernden Größen von 3,55 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 2,45 % verringert.

› Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase

Abschluss- und Vertriebskosten

insgesamt	3.360,00 Euro
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beiträge	7,00 %

Beispiel 7:

VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover AöR: 6,34 Prozent Abschluss- und Vertriebskosten

VGH BasisRente Invest Rentenversicherung



Zertifizierungsnummer
006126

Daten des Musterkunden

Person

Kim Mustermensch (geb. 01.01.1992)

Geplanter Vertragsverlauf

Ihr monatlicher Beitrag Einmalzahlung

100,00 EUR 0,00 EUR

regelmäßige Erhöhung: nein

Vertragsbeginn	Einzahlungsdauer	Beginn der Auszahlungsphase
01.01.2019	40 Jahre, 00 Monate	01.01.2059 früh. 01.01.2054 spät. 01.01.2072

Eingezahltes Kapital 48.000,00 EUR

Garantiertes Kapital 0,00 EUR

Garantierte mtl. Altersleistung k.A.*

Rentenfaktor 21,65 EUR

Der Rentenfaktor ist garantiert. Er zeigt an, wie viel garantierte Altersleistung

› Effektivkosten

0,95 Prozentpunkte

Bei der Berechnung der Effektivkosten wurden für den dargestellten Vertragsverlauf renditemindernde Größen berücksichtigt, die sich auf die Höhe des Kapitals zu Beginn der Auszahlungsphase auswirken. Dies sind insbesondere die Kosten der Ansparphase. Eine beispielhafte Wertentwicklung von 4,00 % wird durch die renditemindernden Größen von 0,95 Prozentpunkten auf eine Effektivrendite von 3,05 % verringert.

› Einzelne Kosten

Der Anbieter darf vertraglich nur folgende Kosten berechnen:

Ansparphase

Abschluss- und Vertriebskosten

insgesamt	3.045,00 EUR
Prozentsatz Ihrer vereinbarten Beitragssumme	
pro Jahr innerhalb der ersten 5 Jahre	0,57 %
pro Jahr im weiteren Vertragsverlauf	0,10 %
Prozentsatz je Zuzahlung	5,50 %

Quelle:

https://www.vgh.de/export/sites/vgh/resources/downloads/pdf/privat_versicherungen/vorsorgeundvermoegen/VGH-BasisRente-Invest_40J.pdf (abgerufen am 01.01.2019).

Auf Grundlage von 48.000 Euro „Eingezahltes Kapital“ werden von der VGH Provinzial Lebensversicherung Hannover AöR „insgesamt 3.045,00 Euro“ Abschluss- und Vertriebskosten ausgewiesen. Dies entspricht 6,34 Prozent der zu Vertragsbeginn vereinbarten Prämien.

Zusammenfassend zeigen diese Beispiele sehr deutlich, dass sich die Versicherungswirtschaft keinesfalls mit den kalkulatorisch durch den Zillmersatz begrenzten Abschlusskosten begnügen. Stattdessen werden regelmäßig in exorbitantem Umfang zusätzliche Kosten erhoben, die von den gezillmerten Abschlusskosten bei weitem nicht abgedeckt sind.

2.5 Interessenskonflikte bei der Versicherungsvermittlung, die durch erfolgsabhängige Vergütungen begünstigt werden

Lebensversicherungen werden in Deutschland sowohl als Risikoversicherungen (z. B. Berufsunfähigkeitsversicherungen oder Risikolebensversicherungen) als auch als kapitalbildende Lebensversicherungen (z. B. Rentenversicherungen, Kapitallebensversicherungen oder Fondspolizen) vertrieben.

Ausschließlich als Risikoversicherungen – v. a. zur Absicherung der Arbeitskraft (z. B. in Form einer Berufsunfähigkeitsversicherung) und als Hinterbliebenenabsicherung (in Form einer Risikolebensversicherung) – sind Lebensversicherungen sehr sinnvoll und für die meisten Verbraucher ein existenzieller Versicherungsschutz.

Es gibt allerdings keine Lebenssituation, die das Besparen einer kapitalbildenden Lebensversicherung als bedarfsgerechte und wirtschaftlich sinnvolle Handlung rechtfertigen kann. Insbesondere zur Altersvorsorge und -versorgung sind diese Lebensversicherungen gänzlich ungeeignet.

Dass die Absicherung der Arbeitskraft – z. B. durch Berufsunfähigkeitsversicherungen – sowie von Hinterbliebenen von höchster Priorität ist, wird nicht nur von Verbraucherschutzseite, sondern auch von der Vermittlerschaft, den Lebensversicherern und politischen Entscheidern einheitlich bewertet.

Dennoch werden überwiegend kapitalbildende Lebensversicherungen vermittelt. Nach aktuellen Zahlen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV) wurden im Jahr 2017 rund

- 2.493.600 kapitalbildende Lebens- und Rentenversicherungsverträge abgeschlossen (eingelöster Neuzugang), hingegen nur rund
- 895.400 Invaliditäts- und Risikoversicherungsverträge (eingelöster Neuzugang).¹

Dass Risikoversicherungen in deutlich geringerem Umfang vermittelt werden als kapitalbildende Versicherungen, illustriert, wie sich bei der Vermittlung von Lebensversicherungen Interessenskonflikte äußern: ungeeignete kapitalbildende Versicherungen werden bei der Vermittlung zu Lasten von sinnvollen und existenziell wichtigen Risikoversicherungen eindeutig präferiert. Inwieweit und dass es mitwirkender Faktor für einen erschwerten Zugang zu Berufsunfähigkeitsversicherungen ist, wird seitens des GDV bestritten.²

Bei der **Restschuldversicherung** hat der Interessenskonflikt nochmals eine deutlich ausgeprägtere Qualität.

Eine Restschuldversicherung (RSV) ist in jeder denkbaren Ausgestaltung deutlich teurer als eine Risikolebensversicherung. Die Marktauswertung für einen Musterkunden (höchste Berufsrisikoeinstufung) sieht folgendermaßen aus (bei der RSV als Risikolebensversicherung ist aus Vereinfachungsgründen der Beitrag für eine linear fallende Versicherungssumme berechnet worden, Überschussverwendung: Beitragsverrechnung):

¹ Vgl. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV): Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft 2018, Tabelle 38 (abgerufen am 30.04.2019: <https://www.gdv.de/resource/blob/34962/935b53a18990cf9a613b6df765971d9f/download-statistisches-taschenbuch-2018-data.pdf>).

² Vgl. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. (GDV): 5 Fakten zur Berufsunfähigkeitsversicherung (abgerufen am 30.04.2019: <https://www.gdv.de/de/themen/news/5-fakten-zur-berufsunfaehigkeitsversicherung-34338>).

Versicherungsprodukt		
	Risikolebensversicherung	Restschuldersicherung
Versicherte Leistung	Todesfalleistung	Todesfalleistung Arbeitslosigkeitsleistung Arbeitsunfähigkeitsleistung
Versicherungsdauer	60 Monate	60 Monate
Eintrittsalter	50 Jahre	50 Jahre
Kreditsumme	25.000 Euro	25.000 Euro
	Beitragssumme:	Einmalbeitrag:
Niedrigster Beitrag	192 Euro (Raucher*in: 255 Euro)	1090 Euro
	Beitragssumme:	Einmalbeitrag:
Höchster Beitrag	354 Euro (Raucher*in: 640 Euro)	4823 Euro

Eigene Recherche und Berechnung

Die Problematik bei der Restschuldersicherung wird noch dadurch verschärft, dass die angebotenen Tarife in ihrem Leistungsumfang und den -bedingungen nur sehr lückenhafte und intransparente Deckungen aufweisen. Insbesondere bei der Arbeitsunfähigkeits- und der Arbeitslosigkeitsabsicherung gibt es unterschiedliche Warte- und Karenzzeiten oder Leistungsdauern – während bei der Todesfalleistung teilweise erhebliche Einschränkungen vorliegen (indem z. B. nur der Unfalltod versichert ist). Der lückenhafte und intransparente Versicherungsschutz sowie die hohen Beiträge bieten keine ausreichende und wirtschaftlich vernünftige Absicherung.

Zusätzlich tritt häufig das Problem hinzu, dass als Versicherungsnehmerin die vermittelnde Bank auftritt. Dies führt dann dazu, dass etwaige Rechte aus dem Vertrag die über die reine Todesfalleistung hinausgehen für die versicherten Verbraucher nicht wahrgenommen werden können. Dies kann zum Beispiel zur Folge haben, dass bei vorzeitiger Auslösung des Darlehens ein Rückkaufswert aus der RSV nicht ausgekehrt wird.

Den leistungsstärksten Versicherungsschutz für Todesfälle bietet die deutlich günstigere Risikolebensversicherung. Gegen Einkommensverluste, die durch Arbeits-, Berufs- oder Erwerbsunfähigkeit ausgelöst werden, sollte die Absicherung grundsätzlich über Krankentagegeldversicherungen und Arbeitskraftabsicherungen (z. B. Berufsunfähigkeitsversicherungen) geschehen.

3 Die Bedeutsamkeit des Provisionsdeckels im Gesamtkontext des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG)

Im Rahmen des LVRG erfolgte erst vor wenigen Jahren ein erneuter Versuch, die Probleme rund um die Provisionierung in den Griff zu bekommen. Aufgrund des damals vom Gesetzgeber selbst auferlegten Zeitdrucks erfolgte aber nur eine unzureichende Diskussion dieser Regelung. Im ursprünglichen Gesetzentwurf war geplant, die Senkung des Höchstzillmersatzes vorzunehmen und dies durch eine verpflichtende Offenlegung der Provisionen zu flankieren.

Letztlich hatte sich der Gesetzgeber aber dazu entscheiden die Provisionsoffenlegung zu streichen. Jedoch wurden die beteiligten Verbände über diese aus Verbraucherschutzsicht wichtige Streichung erst zu informieren, *nachdem* die Sachverständigenanhörung stattgefunden hatte und somit keine ernsthafte Diskussion des gesamten Gesetzpakets in Hinblick auf die Provisionsproblematik mehr möglich war.

Somit fand also eine Regelung in das LVRG Eingang, die keine hinreichende Würdigung in der Diskussion erfahren hat. Ausdrücklich wünschte jedoch der Gesetzgeber durch diese Regelung

„Druck auf die Versicherungsunternehmen auszuüben, ihre Abschlusskosten zu senken“ (Gesetzesbegründung).

Ausdrücklich wurde auch in der Bundestagsdebatte auch darauf hingewiesen, dass

„Wir wollen die Abschlusskosten senken. Die bilanzielle Anrechenbarkeit, die Zillmerung, soll auf 25 Promille verringert werden, damit diese Kosten in Zukunft geringer werden.“ (Zöllmer, SPD)

Dass das Instrument einer Senkung des Höchstzillmersatzes hierfür nur schlecht geeignet ist, ging aber wie bereits skizziert in dem zeitlich gedrängten Gesetzgebungsprozess unter (auch wenn wir in unserer damaligen Stellungnahme bereits auf dieses Problem aufmerksam machten).

Insgesamt verstand sich das LVRG als ein „*ausgewogenes*“ Gesamtpaket, das sowohl die Interessen der Versicherungsnehmer, der Versicherungsunternehmen und der Vermittler „ausgewogen“ berücksichtigen sollte: Insbesondere sollte das LVRG die Versicherungswirtschaft angesichts der Herausforderungen aufgrund der niedrigen Zinsen stabilisieren und dabei alle Beteiligten angemessen an den Folgen belasten.

Wie sich aus dem Evaluationsbericht des BMF herauslesen lässt, sind zwar einige der Zielsetzungen des LVRG erreicht worden, in Bezug auf die Abschlusskosten und die Provisionierung jedoch nicht. Damit ist das LVRG als Gesamtpaket aber aus dem Gleichgewicht geraten.

So hat der BGH in einem Urteil zu einem anderen Aspekt des LVRG ausdrücklich auf die vermeintliche Ausgewogenheit des LVRG hingewiesen. Gerade diese „Ausgewogenheit“ war mit ausschlaggebend, dass die massive Kürzung der Überschussbeteiligten (genauer, die Beteiligung an den Bewertungsreserven) vom BGH als nicht verfassungswidrig bewertet wurde (siehe Urteil vom 27.06.2018 zu IV ZR 201/17 Rdn. 18). Wenn nun aber in Hinsicht auf die Provisionen und die Abschlusskosten die Ausgewogenheit nicht mehr gegeben ist, so stehen damit dann auch die weiteren Aspekte des LVRG erneut im Fokus.

4 Weitere Bemerkungen

Angesichts der sehr knapp bemessenen Frist zur Abgabe dieser Stellungnahme werden wir zu den in diesem Entwurf ebenfalls formulierten Änderungen hinsichtlich

- einer Verbesserung der Vorschriften zur gesetzlichen Einrichtung von Sicherungsfonds,
- dem Höchstrechnungszins unter Solvabilität II sowie
- dem Zugang von Rückversicherungsunternehmen aus Drittstaaten auf Basis von Abkommen der Europäischen Union

keine weitergehenden Ausführungen machen. Die geplanten Änderungen der Vorschriften zur gesetzlichen Einrichtung von Sicherungsfonds und zum Zugang von Rückversicherungsunternehmen aus Drittstaaten auf Basis von Abkommen der Europäischen Union werden von uns nicht beanstandet.

Bei der Festsetzung von Höchstwerten für den Rechnungszins in der Lebensversicherung regen wir allerdings an, diese Befugnis beim BMF zu belassen. Es hat sich in der Vergangenheit gezeigt, dass hier zuweilen unterschiedliche Sichtweisen bestanden haben und sich das BMF letztlich für eine andere Bemessung entschied, als die Aufsicht. Hieraus wird deutlich, dass es sich bei der Bemessung des Höchstrechnungszinses um eine politische Entscheidung handelt. Damit sollte dann der Entscheider auch eine politische Institution sein, womit hier nur das BMF und keinesfalls die BaFin in Frage kommt.

5 Positive und problematische Ansätze des Gesetzesentwurfs: Anmerkungen zu den einzelnen Normen

Im Folgenden finden sich Anmerkungen zu einzelnen Normen des Referentenentwurfs. Um Doppelungen zu vermeiden, werden Aspekte, die in den vorhergehenden Abschnitten bereits thematisiert wurden, nur kurz angerissen.

Vorab erlauben wir uns die Bemerkung, dass die Bezeichnung des Referentenentwurfes aus Transparenzgesichtspunkten verbesserungswürdig ist. Es geht nämlich nicht um Risikolebensversicherungen, sondern um kapitalbildende Lebensversicherungen. Außerdem geht es nicht nur um kapitalbildende Lebensversicherungen, sondern auch um kapitalbildende Rentenversicherungen. Der Gesetzentwurf dürfte daher passender „Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Provisionen und sonstigen Vergütungen beim Abschluss von kapitalbildenden Lebens- und Rentenversicherungen und von Restschuldversicherungen“ heißen.

Den vorgestellten Referentenentwurf halten wir für verfassungs- und EU-Rechtskonform. Den Grundsatz der Verhältnismäßigkeit des vorgeschlagenen Eingriffs in die Dispositionsfreiheit der Unternehmen sehen wir als gewahrt. Darüber hinaus halten wir die hinsichtlich der EU-Konformität (IDD / DVO VersAnI) vorgetragene Argumente für gelungen und deshalb sachgerecht (vgl. insbesondere Teil A: Problem und Ziel, S. 14-16, als auch in der Begründung, etwa S. 20, 24, 29).

Nach IDD wäre sogar ein vollständiges Verbot von Provisionen für Kapital bildende Lebensversicherungen möglich, wie es in anderen EU-Staaten bereits existiert. Eine Deckelung von Provisionen ist deshalb als die eindeutig „verhältnismäßigere“ Regelung anzusehen.

Wir würden darüber hinaus begrüßen, wenn zumindest in der Gesetzesbegründung (Allgemeiner Teil, Zielsetzung und Notwendigkeit der Regelungen) eine eindeutige Koppelung mit dem Produktfreigabeverfahren (nach Artikel 25 IDD; § 23 VAG)

hergestellt werden würde. In der vorgelegten Begründung wird klar ausgeführt (S. 16):

„Da die Versicherungsunternehmen ein solches System einrichten müssen, obliegt es ihnen, nachzuweisen, dass sie die Einhaltung der qualitativen Kriterien geprüft haben, sobald eine höhere Abschlussprovision als 2,5 % gezahlt wird. Damit ist dieses System auch einer aufsichtsrechtlichen Prüfung durch die BaFin zugänglich.“

Dieses neue „System“ sollte obligatorischer Bestandteil der im Produktfreigabeverfahren sowieso schon vorhandenen Mechanismen zur Vertriebssteuerung der Versicherer werden, die auf Nachfrage der Versicherungsaufsicht nachgewiesen werden müssen. Dadurch würde der Druck auf die Versicherer zur „Compliance“ der neuen Provisionsregelungen erhöht werden (vgl. zur RSV Begründung, S. 34) und die Einbindung in bestehende EU-Regelungen unterstrichen werden.

5.1 Zu Artikel 1 „Änderung des Versicherungsaufsichtsgesetzes“

Artikel 1, Nr. 2:

Die durch die neu geplanten Nummern 34c und 34d in den § 7 VAG Eingang findenden Legaldefinitionen der Begriffe „Abschlussprovision“ und „Restschuldversicherung“ finden wir notwendig und begrüßenswert.

Zu 34c

Um Umgehungsversuche zu vermeiden, begrüßen wir, dass die neue Nr. 34c eine klare definitorische Abgrenzung zur schon vorhandenen Nr. 34b und somit der allgemeinen Vertriebsvergütung vornimmt.

Zu 34d

Zur Definition der Restschuldversicherungen regen wir an, dass durch die Wortwahl klargestellt wird, dass es sich bei den abgesicherten Risiken um eine Kombination unterschiedlicher abgesicherten Risiken handeln kann. Aus unserer Sicht müsste daher

in der Passage „der Berufsunfähigkeit und sonstiger Umstände“ das Wort „und“ durch das Wort „oder“ ersetzt werden.

Außerdem ist anhand der vorgeschlagenen Definition nicht deutlich, wie Verträge zur Absicherung eines singulären Risikos zu bewerten sind, die beim individuellen Verbraucher der Absicherung beispielsweise eines Immobiliendarlehens dienen sollen. Hier sind durchaus auch selbständige Risikolebensversicherung oder Berufsunfähigkeitsversicherung zu nennen. Nach der jetzigen Definition ist nicht klar erkennbar, ob diese - wenn sie zu entsprechendem Zweck abgeschlossen wurden - auch unter die Definition der Restschuldversicherung fallen sollen.

Artikel 1, Nr. 3:

Im Rahmen der geplanten Regelungen für Entgelte bei Ausgliederung und für sonstige Leistung sehen wir die Gefahr von Umgehungsversuchen.

Wir sehen die Gefahr, dass der Markt durch entsprechende Modellierungen etwaige Vermittlungsvergütungen, die bisher als Abschlussprovisionen ausgekehrt wurden, zukünftig den Vermittlern als Entgelt für sonstige Leistungen gezahlt werden.

In diesem Zusammenhang sei hier schon darauf hingewiesen, dass das aktuelle Gesetzgebungsverfahren ebenfalls dafür genutzt werden sollte, sowohl eine Legaldefinition der Verwaltungskosten im VAG zu verankern, als auch – neben dem Deckel auf Abschlussprovisionen – eine wirksame Begrenzung der gesamten Verwaltungskosten vorzunehmen.

Im Konkreten ist hier die in § 32a Abs. 2, S. 2 VAG vorgesehene Klarstellung positiv zu bewerten ist, dass als Vorschuss gezahlte Leistungen an einen Versicherungsvermittler aufgrund der Erbringung sonstiger Leistungen ebenfalls Abschlussprovision anzusehen sind.

In dem dann allerdings folgenden Satz sehen wir die Gefahr von möglichen Umgehungen des eingeführten Provisionsdeckels. Dass die Anforderungen des § 32a VAG und somit

das „arm’s-length-Prinzip“ nicht gelten sollen, wenn keine Abschlussprovision gezahlt wird, eröffnet den Versicherungsunternehmen die Möglichkeit im Wege von Umdeklarierungen höhere Zahlungen im Wege der Entgelte für sonstige Leistungen vorzusehen.

Artikel 1, Nr. 4:

Die hierdurch festgeschriebene Beachtung der Stornohaftung auch für Restschuldversicherungen ist vollständig zu unterstützen.

Artikel 1, Nr. 5:

Nun zu den zentralen Neuregelungen des Referentenentwurfs

Zu § 50a Abs. 1

Die hier vorgenommene Beschreibung des Anwendungsbereichs des geplanten Provisionsdeckels ist nicht weit genug. Aus unserer Sicht klammert die gefasste Norm einige Produkte aus, die aufgrund des auch dort vorliegenden Interessenkonflikts zwingend auch vom Provisionsdeckel erfasst werden sollten.

Hierzu gehören zum einen Pflegerentenversicherungen wie auch Unfallversicherungen mit Beitragsrückgewähr. Der Gesetzentwurf ist außerdem dahingehend zu ändern, dass auch sofortbeginnende Rentenversicherungen gegen Einmalbeitrag vom geplanten Provisionsdeckel erfasst werden.

Die vorgenannten Versicherungsprodukte werden im Markt vielfach an Senioren vermittelt. Z. B. dann, wenn eine früher abgeschlossene kapitalbildende Lebensversicherung gerade zur Auszahlung gekommen ist und sich die Frage der „Wiederanlage“ stellt. Die dann erfolgende „Beratung“ unterliegt in gesteigertem Maße den Interessenkonflikten, die vom BMF zutreffend ermittelt und in der Begründung zum Referentenentwurf dargestellt wurden.

Die oben erwähnten Pflegerenten-, Unfallversicherungs- und sofortbeginnende Rentenpolicen fallen zwar nicht unter die Definition der Versicherungsanlageprodukte nach der PRIIPs-Verordnung bzw. der IDD. Der nationale Gesetzgeber sollte hier allerdings seinen erweiterten Handlungsspielraum in Bezug auf die Anwendung des Provisionsdeckels nutzen und alle solche Policen miteinschließen, bei denen das Grundproblem von Interessenkonflikten im Rahmen des Vertriebs ebenfalls vorliegt.

Des Weiteren erfordert der Gesetzesentwurf aus unserer Sicht eine Klarstellung, wie in Bezug auf den Provisionsdeckel mit Kombinationsprodukten verfahren werden soll. Hier ist vorrangig an Kombinationen aus kapitalbildenden Lebensversicherungen und Berufsunfähigkeits- oder Unfallzusatzversicherungen zu denken.

Zentraler Punkt in diesem Absatz ist die Festlegung einer Abschlussprovision in Höhe von 2,5 Prozent der Bruttobeitragssumme des vermittelten Vertrages. Dieser Satz kann unter Beachtung der Vorgaben des Abs. 2 auf bis zu 4,00 Prozent ansteigen. Mit den vollen 4,00 Prozent wird dabei annähernd der Status quo der gezahlten Abschlussprovisionen beschrieben.

Auf dieser Basis ist nach unserer Einschätzung das Ziel der wirksamen und ausreichenden Senkung der Abschluss- und Vertriebskosten nicht zu erreichen. Das ist auch der Grund, weshalb der BdV bereits in der Vergangenheit eine Reduzierung und Deckelung der Abschlussprovisionen auch max. 1,5 Prozent gefordert hat.³ Diese Einschätzung können wir an dieser Stelle nur wiederholen.

³ <https://www.bunddersicherten.de/presse-und-oeffentlichkeitsarbeit/pressemitteilungen/abschlusskosten-bis-2039-auf-ueberhoehtem-niveau>

Zu § 50a Abs. 2

Wenn wir die Begründung des Gesetzentwurfs richtig verstehen, soll mit der Einräumung eines höheren „Deckels“ der Vermittlungsprovision („bis zu 4% der Bruttobeitragssumme“) verfassungsrechtlichen Bedenken gegen die Neuregelung begegnet werden. Ob der Gesetzentwurf an dieser Stelle geeignet ist, diese Bedenken auszuräumen, überlassen wir Ihrer Einschätzung. Sicher aber ist:

Es wird maximal ein Jahr dauern, bis die Versicherer sich in 90% (oder mehr) aller Fälle auf § 50a Abs. 2 VAG-E berufen, um damit die Gewährung von „Abschlussprovisionen bis zu 4%“ zu rechtfertigen. Die hierfür „insbesondere“ genannten „qualitativen Kriterien“ wie „Anzahl der Verbraucherbeschwerden“, „Stornoquote“, „Umfang der Beanstandungen der Nichteinhaltung gesetzlicher Vorgaben“ und insbesondere „Gewährleistung einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse der Kunden“ laden zu einer Aushebelung des 2,5%-Deckels geradezu ein.

Wir sehen das Grundproblem, dass sich eine Beurteilung der Vermittlungsleistung nach qualitativen Kriterien nur schwerlich objektiv darstellen lässt.

Die genannten vier „qualitativen Kriterien“ erscheinen durchweg als zu weiche Merkmale bzw. aufgrund der verwendeten unbestimmten Rechtsbegriffe als zu unpräzise. Ohne eine weitere Präzisierung wird es für die Unternehmen eine Leichtigkeit sein, diese zu erfüllen.

- Bei der „Anzahl der Verbraucherbeschwerden“ müsste zumindest geklärt werden, welche Beschwerdeeinrichtungen dabei berücksichtigt werden müssen (nicht nur die unternehmensinterne Beschwerdeabteilung, sondern auch die Zahlen der BaFin und des Versicherungsombudsmannes). Zusätzlich ist zu bedenken, dass solche Zahlen über Beschwerdestatistiken nur eine wahrlich geringe Aussagekraft über die Qualität der Vermittlungsleistung geben können.

- Auch beziehen sich die heute erfassten Verbraucherbeschwerden hauptsächlich auf Verträge, die in der Vergangenheit vermittelt wurden. Sie lassen daher keinen Rückschluss darauf zu, welche Qualität der heutige Vertrieb hat.
- Bei der „Stornoquote“ müsste legal definiert werden, wie diese ermittelt werden soll, da es bisher keinen brancheneinheitlichen Standard gibt. Insbesondere ist zu klären, wie mit Beitragsfreistellungen, Policendarlehen, Kündigung von Dynamikoptionen etc. umzugehen ist.
- Dass der „Umfang der Beanstandungen der Nichteinhaltung gesetzlicher Vorgaben“ überhaupt ein positives qualitatives Kriterium sein soll, ist mehr als merkwürdig. Kommt damit indirekt zum Ausdruck, dass in der Finanzbranche eigentlich laufend gegen Gesetze verstoßen wird, und wenn es dann mal nicht passiert, es positiv hervorgehoben werden kann? Gesetzeskonformes Verhalten muss eine Selbstverständlichkeit sein und darf nicht auch noch prämiert werden. Dieses Kriterium muss ersatzlos gestrichen werden.
- Da es nach §§ 6 und 61 VVG keine Legaldefinition von „Beratung“ des Versicherungsnehmers gibt, läuft auch die Bestimmung der „Gewährleistung einer hochwertigen und umfassenden Beratung im bestmöglichen Interesse der Kunden“ vollständig ins Leere. Neben der eindeutigen Nennung der sowieso schon gesetzlich geltenden Bestimmungen wie der Ermittlung der Wünsche und Bedürfnisse des Kunden, der personalisierten Produktempfehlung, der Geeignet- und Angemessenheitsprüfung, der Offenlegung von Interessenkonflikten sollten für eine „hochwertige und umfassende“ Kundenberatung nur zusätzliche Kriterien gefordert und anerkannt werden (z.B. kein Beratungsverzicht, verlängerte Stornohaftungszeiten, Verwendung von Finanzberatungs-DIN-Normen).

Auch der Begründung dieser Regelung (Seiten 15 f. des Gesetzesentwurfs) ist nicht zu entnehmen, wie eine solche Aushebelung des 2,5% Deckels vermieden werden könnte. Schließlich soll es für die Anhebung des Deckels ausreichen, wenn das Versicherungsunternehmen „nachweist“, dass es die „Einhaltung der qualitativen

Kriterien geprüft hat“. Wie dieser „Nachweis“ und diese „Prüfung“ aussehen sollen, bleibt offen. Und auf den Erfolg der behaupteten Qualitätssicherung kommt es auch nicht an, nachdem die Kriterien im Katalog des § 50a Abs. 2 VAG-E ja nicht kumulativ vorliegen müssen. Es genügen also (irgendwelche durch wen und wie auch immer) „nachprüfbareren Maßnahmen“, ohne dass es im Fall einer solchen „Nachprüfung“ noch auf die „Anzahl der Verbraucherbeschwerden“, die „Stornoquote“, oder den „Umfang der Beanstandungen der Nichteinhaltung gesetzlicher Vorgaben“ ankommt. Daher noch einmal:

Der Gesetzentwurf läuft an dieser Stelle deutlich darauf hinaus, dass es eine Deckelung bei 4 Prozent der Brutto-Prämie geben wird, nicht aber eine solche bei 2,5 Prozent.

Zu § 50a Abs. 3

Die Zulagenförderung bei Altersvorsorgeverträgen nach dem AltZertG ist bei der Ausgestaltung des Provisionsdeckels unberücksichtigt geblieben. Um dem abzuwehren, sollte in einem neuen Absatz (nach Absatz 3) klargestellt werden, dass für geflossene Zulagen bei Altersvorsorgeverträgen nach dem AltZertG keine Provisionen gewährt werden dürfen.

Schon in den Formulierungen des AltZertG wird deutlich, dass auch der historische Gesetzgeber ganz bewusst zwischen Beiträgen und Zulagen unterschieden hat, so in § 2a AltZertG oder in § 7 Abs. 3 AltZertG.

Zu § 50a Abs. 4

Die vorgeschlagene Norm bezüglich Dynamikerhöhungen erachten wir als zwingend erforderlich und darf auf keinen Fall aufgeweicht werden.

Zu § 50b

Wie bereits vorab – und auch vom BMF richtig - dargestellt, sind sowohl die Prämien als auch die Provisionen für Restschuldversicherungen massiv und exzessiv überhöht.

Eine „Deckelung“ der Abschlussprovision in Höhe von 2,5 Prozent wirft bei uns die Frage auf, ob es sich hier um einen redaktionellen Fehler handelt und das BMF eigentlich eine Deckelung bei 2,5 Promille ansetzen möchte.

Bei einem Deckel in Höhe von 2,5 Prozent der Kreditsumme übersteigt die Provision in vielen Konstellationen sogar die gesamte Prämiensumme von sinnvolleren, bedarfsgerechteren und vor allem günstigeren Absicherungsvarianten (z. B. Risikolebensversicherungen).

In dem oben von uns aufgezeigtem Beispiel würde ein 50jähriger (Nichtraucher) bei einer Kreditsumme von 25.000 Euro für eine Risikolebensversicherung und einer Vertragslaufzeit von 5 Jahren bei einem teuren Anbieter ca. 350 Euro für die Prämiensumme aufwenden müssen. Die vom BMF formulierte Provisionsobergrenze läge bei 625 Euro. Dies ist eine Größenordnung, die nicht annähernd ein verbraucherschützendes Niveau hätte und zur Vermeidung von Interessenskonflikten nicht ansatzweise geeignet wäre. Hinzu kommt, dass bei einer Bezugnahme auf die Medianwerte (wie in der Begründung geschehen) das Risiko besteht, dass die Medianwerte durch den Provisionsdeckel nicht reduziert werden.

Insofern vermuten wir, dass der Provisionsdeckel in dieser Höhe von 2,5 Prozent der Kreditsumme ein redaktionelles Versehen ist und regen an, diesen zu korrigieren: somit ist „2,5 Prozent“ durch „0,25 Prozent“ zu ersetzen.

Systemwidrig erscheint außerdem die Regelung des § 50b Abs. 1, S. 3. Durch die hier getroffene Festlegung, dass der Abschluss mehr als einer Restschuldversicherung (unter den genannten Voraussetzungen) „unwirksam“ ist, wird durch die gewählte Formulierung eine den Vertrag als solchen treffende Aussage getroffen. Unabhängig

davon, dass Zweck der Regelung vermutlich sein soll, dass eine Abschlussprovision für einen solchen Vertrag nicht gezahlt werden darf, ist eine solche Norm im Versicherungsaufsichtsgesetz nicht richtig verortet.

Sollte der Gesetzgeber tatsächlich über die Nichtigkeit eines zivilrechtlichen Vertrages eine Regelung treffen wollen, müsste dies an anderer Stelle geschehen. Der Satz im VAG sollte dagegen dazu verwendet werden, eine klare Aussage über die Abschlussprovision eines solchen weiteren Restschuldversicherungsvertrages zu treffen.

5.2 Zu Artikel 2 „Änderung der Gewerbeordnung“

Wir weisen darauf hin, dass aus unserer Sicht nicht ersichtlich ist, weshalb in den am Ende von § 34d Abs. 1 GewO einzufügenden Satz keine Einbeziehung der Annexvermittler nach § 34d Abs. 8, Nr. 3 GewO erfolgt. Dabei ist es gerade diese Kategorie von Vermittlern, die häufig in den Vertrieb von Restschuldversicherungen eingebunden sind.

6 Bewertung des Kostendeckels der Höhe nach und Alternativen

Die Vergütung für die Vermittlung einer kapitalbildenden Lebensversicherung – ob honorar- oder provisionsbasiert, ob ungedeckt oder gedeckt – ändert nichts an ihrer grundsätzlichen Ungeeignetheit für den durchschnittlichen Verbraucher. Eine kapitalbildende Lebensversicherung auch mit gedeckelten Provisionen – oder als provisionsfreie „Nettopolice“ – ist für niemanden bedarfsgerecht (einzige mögliche Ausnahme: sehr vermögende Personen, für die mehr die Steuerersparnis als der Risikoschutz im Vordergrund steht). Dies sollte jedoch hier nicht im Fokus der Bewertung stehen.

Der angedachte Provisionsdeckel dürfte verbraucherseitig nicht hinreichend sein, da er nach dem Entwurf

1. kein Niveau erreicht, der Interessenskonflikte wirksam eindämmt,
2. zu viele Umgehungsmöglichkeiten durch Erhöhung von Verwaltungskosten ermöglicht und vor allem
3. bei den Restschuldversicherungen immer noch ein exzessiv überhöhtes Niveau beibehält, das sich zudem am Median orientiert, der durch diesen Deckel nicht tangiert werden muss.

Ein Effekt, der sich vermutlich zeitnah einstellen dürfte ist, dass große Lebensversicherer mit einem personell stark aufgestellten Außendienst gegenüber mittleren und kleineren Lebensversicherern massiv bevorteilt werden. Unabhängig davon, wie man dies wettbewerbspolitisch beurteilt – auf die Verbraucher hat dies zunächst keine unmittelbaren Auswirkungen. Auch ist zu erwarten, dass gerade Strukturvertriebe besonders einfach Umgehungsstrategien umsetzen können.

6.1 Der Provisionsdeckel ist zu hoch muss von doppeltem Kostendeckel flankiert werden

Wir begrüßen sehr, dass das BMF mit diesem Entwurf eine sehr weitgehende Legaldefinition der Provisionen und Vergütungen vorlegt.

Jedoch sehen wir erhebliche Probleme in der Festlegung der Höhe. Unseres Erachtens verfehlt der so gesetzte Provisionsdeckel mit 2,5 % der Beitragssumme (ggf. steigend auf 4,0 %) das Ziel einer angemessenen Abschlusskostenbeschränkung mit der gewünschten Auswirkung auf angemessene Provisionshöhen.

Hierzu empfiehlt es sich zu analysieren, welche Kostensätze in der Vergangenheit üblich waren, um die Idee des jetzt vorgeschlagenen Provisionsdeckels einordnen zu können. Hierzu haben wir untersucht, wie sich die Provisionshöhen am Beispiel von Privaten Rentenversicherungsverträgen im Zeitverlauf veränderten. Konkret untersuchten wir, „Mit welcher Provision wurde in den Jahren 1998, 2008 und 2018 die Vermittlung einer privaten Rente von 1.000 Euro monatliche belohnt?“.

Die Ergebnisse stellen sich wie folgt dar:

Provisionshöhe je 1.000 Euro garantierter Monatsrente						
Laufzeit 42 Jahre (Alter 25, Rente ab 67)						
Vertragsbeginn	1998		2008		2018	
	Mann	Frau	Mann	Frau	Mann	Frau
Beitrag	1.757,00 €	2.075,00 €	4.225,00 €	4.589,00 €	8.143,00 €	8.143,00 €
Beitragssumme	73.794,00 €	87.150,00 €	177.450,00 €	192.738,00 €	342.006,00 €	342.006,00 €
4% Provision	2.951,76 €	3.486,00 €	7.098,00 €	7.709,52 €	13.680,24 €	13.680,24 €
Laufzeit 25 Jahre (Alter 42, Rente ab 67)						
Vertragsbeginn	1998		2008		2018	
	Mann	Frau	Mann	Frau	Mann	Frau
Beitrag	4.317,00 €	4.949,00 €	8.212,00 €	9.003,00 €	13.589,00 €	13.589,00 €
Beitragssumme	107.925,00 €	123.725,00 €	205.300,00 €	225.075,00 €	339.725,00 €	339.725,00 €
4% Provision	4.317,00 €	4.949,00 €	8.212,00 €	9.003,00 €	13.589,00 €	13.589,00 €

Für die weiteren Hintergründe zu dieser Untersuchung möchten wir auf unsere Stellungnahme verweisen, die wir Ihnen bereits im letzten Jahr zukommen ließen. Sie finden sie auch in Anlage zu dieser Stellungnahme.

Als Eckpunkte der Untersuchung zeigt sich bei Umsetzung des Provisionsdeckels in der geplanten Form:

- Bei einem langlaufenden Vertrag von 45 Anspardauer ergibt sich im Vergleich zu 1998 eine Provision, die sich etwa vervierfacht.
- Bei einem Vertrag von 25 Jahren Anspardauer ergibt sich im Vergleich zu 1998 eine Provision, die sich etwa verdreifacht.
- Die Provisionen sind damit die höchsten, die jemals in der Lebensversicherung gezahlt wurden.

Wir stehen einem Provisionsdeckel positiv gegenüber, sehen aber die gewählte Höhe von 2,5 % (bis 4,0 %) als deutlich überhöht an. Es besteht die Gefahr, dass der Provisionsdeckel nur pro Forma eingeführt wird, ohne dass sich irgendwelche nennenswerten Folgen ergeben.

Die beeindruckend hohen Provisionshöhen ergeben sich insbesondere aus der Betrachtung bzgl. der garantierten Leistung. Die Umstellung der technischen Abschlusskosten auf die Beitragssumme anstelle der versicherten Leistung aus den Neunziger Jahren muss also im Niedrigzinsumfeld neu kalibriert werden. Dazu müssen die Kosten gleichermaßen gedeckelt werden.

Daher benötigen wir vergleichbare Legaldefinitionen und eine vergleichbare Deckelung auch für Verwaltungskosten, um auch tatsächlich die Abwälzbarkeit der Provisionen auf die Versicherungsnehmer (über die von Ihnen zu zahlenden Prämien) nicht nur zu deckeln – was formal jetzt schon der Fall ist –, sondern auch umgehungssicher zu gestalten.

Hier machen wir uns für einen angemessenen Verwaltungskostendeckel von 5 Prozent auf die jeweils eingehenden Beiträge stark. Dieser Wert stellt einen angemessenen Ausgleich zwischen den Interessen des Versicherungsunternehmens und der Versicherten dar.

6.2 Honorare müssen rechtlich geregelt werden

Sofern Vergütungen gewünscht sind, die über den Provisionsdeckel hinausgehen, könnten diese unseres Erachtens individualvertraglich honorarbasierend vereinbart werden. Sowohl bei Maklern als auch bei Versicherungsberatern ist aber weiterhin ungeregt, wie sich das Honorar bemisst.

Hierzu folgende Betrachtung: Versicherungsberatung ist Rechtsberatung. Ein Honorar-Versicherungsberater wird also rechtsberatend im außergerichtlichen Bereich tätig. Versicherungsberater sind damit im außergerichtlichen Bereich den Rechtsanwälten gleichzustellen. Eine solche Klarstellung sollte daher in das Rechtsdienstleistungsgesetz (RDG) aufgenommen werden.

Dementsprechend sollte auch gesetzlich festgelegt werden, dass Versicherungsberater ihr Honorar nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz (RVG) abzurechnen haben. Soweit sie im unmittelbaren Wettbewerb mit Rechtsanwälten stehen, sollte ihre Vergütung nicht unterschiedlich ausfallen.

6.3 Verpflichtende und ausschließliche „Nettotarifierung“ von Restschuldversicherungen

In dem Entwurfstext wird mit ausgeprägter Deutlichkeit betont, dass bei Darlehensnehmern, die sich in einer finanziellen Notlage befinden, eine besondere Schutzbedürftigkeit abgeleitet wird.

Vor diesem Hintergrund ist die angedachte Deckelung der Provisionen bei Restschuldversicherungen nicht annähernd geeignet, eine wesentliche Verbraucherschützende Verbesserung zu realisieren.

Für Restschuldversicherungen – die regelmäßig keinen bedarfsgerechten Versicherungsschutz darstellen⁴ – empfehlen wir deshalb, dass die Tarife ausschließlich abschluss- und vertriebskostenfrei kalkuliert und vermittelt werden dürfen. Diese „Nettotarifierung“ ist aufsichtsrechtlich zu verankern.

Wir bereits ausgeführt, sehen wir eine Reihe von Hemmnissen, die der Erreichung der Ziele dieses Gesetzentwurfs entgegenstehen. Anknüpfend an die von uns diskutierten und bewerteten Regelungsvorhaben haben wir daher zum Beispiel mit dem Verweis auf Risikolebensversicherungen Lösungsvorschläge bzw. Handlungsalternativen aufgezeigt, um diese Hemmnisse zu beseitigen.

Für Nach- und Rückfragen zu unserer Stellungnahme stehen wir gerne zu Ihrer Verfügung – auch für den weiteren Fortgang des Gesetzgebungsverfahrens.

Freundliche Grüße



Axel Kleinlein
Vorstand (Sprecher)
Bund der Versicherten e. V.

1 Anlage: Stellungnahme des Bund der Versicherten e. V. vom 06.08.2018 zur „Entwicklung der Abschlusskosten in der deutschen Lebensversicherung“

⁴ Risikoleben-, Berufsunfähigkeits- oder Krankentagegeldversicherungen etc. bieten eine wesentlich umfassendere Absicherung bei einer deutlich niedrigeren Prämienbelastung.