



VOTUM

Verband Unabhängiger
Finanzdienstleistungs-Unternehmen
in Europa e. V.

VOTUM e.V. - Glockengießerwall 2 – 20095 Hamburg

Bundesministerium der Finanzen



11016 Berlin

Glockengießerwall 2 (Wallhof)
20095 Hamburg

Telefon: 040 – 69 65 08 - 10

Telefax: 040 – 69 65 08 - 88

E-Mail: info@votum-verband.de

Website: www.votum-verband.de

Per e-Mail an: 

Hamburg, 30. Mai 2014

Stellungnahme des VOTUM Verbandes e. V. – Zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für ein Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz LVRG)

GZ: VII B 4 - WK 8120/13/10001

DOK: 2014/0251606

Sehr geehrte Damen und Herren,

der VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungsunternehmen in Europa ist die Interessenvertretung der bundesweit tätigen größeren bankenunabhängigen Finanzdienstleistungsunternehmen. Die Mehrzahl unserer Mitgliedsunternehmen bietet ihren Kunden nicht nur eine Versicherungsvermittlung, sondern auch eine Kapitalanlageberatung und damit eine Allfinanzdienstleistung an, welche auf der Basis einer umfassenden Analyse der jeweiligen Kundensituation erfolgt. Unsere Mitgliedsunternehmen arbeiten mit ca. 75.000 registrierten Versicherungs- und Kapitalanlagevermittler zusammen.

Wir begrüßen es ausdrücklich, dass die Bundesregierung sich erneut des Themas der fairen Verteilung der Bewertungsreserven in der Lebensversicherung angenommen hat. Die langanhaltende Niedrigzinsphase macht hier ein Handeln unmittelbar notwendig.

Trotz dieses Handlungsbedarfs ist die Art und Weise der Einleitung des Gesetzgebungsverfahrens unakzeptabel. Eine Reaktionsfrist von weniger als 72 Stunden - einen Feiertage eingeschlossen - ist ganz

Vorstand:

Lüder Mehren (Vorsitzender)

Manfred Brenneisen Falko Knabe Gerhard Schwarzer

Eingetragener Verein Amtsgericht Hamburg VR 14453

Bankverbindung

Commerzbank AG, Hamburg

BLZ 200 400 00 Konto-Nr. 24 190 75

IBAN DE86 2004 0000 0241907500

BIC COBADEFFXXX

offensichtlich für dieses wichtige Thema nicht angemessen. Es entsteht der Eindruck, dass an einem ernsthaften Dialog zu diesem Gesetz tatsächlich kein wirkliches Interesse besteht. Wir werden uns in dieser ersten Stellungnahme auf die Regelungsteile des Gesetzes beschränken, die unmittelbar Versicherungsvermittler betreffen und möchten die Hoffnung äußern, dass die Regierung erkennt, dass dieses Thema nicht geeignet ist, um es in einem Schnellverfahren durchzupeitschen, sondern einen Gesetzesthematik betrifft, die derart nachhaltig in den Lebensversicherungsmarkt eingreift, dass falsche Weichenstellungen hier auch zu dauerhaften negativen Spätfolgen in der notwendigen Altersvorsorge der Bundesbürger führen können.

Artikel 2 Ziffer 2 – Einfügung einer Provisionsmitteilungspflicht in Euro in das VVG

Der Gesetzesentwurf verfolgt das Ziel des Schutzes der Versicherten vor den Folgen des Niedrigzinsumfeldes.

Ein Zusammenhang der vorgesehenen Offenlegungspflicht mit diesen Gesetzeszielen kann nicht erkannt werden. Es ist unverständlich, warum die Bundesregierung hier den Beratungen auf der europäischen Ebene zur IMD II vorseilt und weder deren Abschluss abwartet, noch die im Rahmen der dort bereits erfolgten umfangreichen fachlichen Diskussionen gewonnenen Erkenntnisse nutzt. Insbesondere der Beratungen in den Trilog-Verhandlungen zu IMD II und PRIIPs wurde von einer generellen Provisionsoffenlegungspflicht abgesehen und diese allenfalls für Versicherungsanlageprodukte diskutiert.

Gerade jedoch in dem PRIIPs Verfahren hat sich die Erkenntnis durchgesetzt, dass der Kunde grundsätzlich Informationen für die in dem Produkt mit dem Anlageprodukt verbundenen Abschluss- und Verwaltungskosten bedarf. Eine zusätzliche Information über die konkret geflossenen Provisionen hier jedoch zu einer Verwirrung und Fehlsteuerung des Kunden führen kann.

Die Qualität des von dem Kunden gewählten Produktes und seiner Ertragskraft ist nicht davon abhängig, welche Provision der ihm gegenüber tätig werdende Vermittler erhält. Der jeweilige Versicherungstarif ändert sich nicht, wenn der tätig werdende Vermittler eine höhere oder niedrigere Provision erhält und somit ändert sich auch nicht das Anlageergebnis des Kunden.

Die vorgesehene Informationspflicht könnte hier insbesondere auch zu einer Wettbewerbsverzerrung führen. Wenn gegenüber einem Kunden ein Vertreter auftritt, der ein Grundgehalt von seinem Arbeitgeber bezieht und nur ergänzend eine Provisionszahlung im Falle eines Vermittlungserfolges könnte hier, im Vergleich zu einem Versicherungsmakler der ausschließlich Provisionszahlungen als Vergütung erhält, beim Kunden der Eindruck entstehen, dass der Vertreter ihm gegenüber eine vermeintlich günstigere Dienstleistung anbietet, obwohl dem Kunden selbst bei Abschluss des Produktes identische Kostenbelastungen entstehen.

Auch berücksichtigt die gesetzliche Regelung nicht, dass die in der Lebensversicherungsvermittlung gezahlten Provisionen erst nach Ablauf eines Zeitraums von fünf Jahren durch den Vermittler vollständig verdient sind. Die Mitteilung des mit dem Versicherungsunternehmen vertraglich Vereinbarten, müsste auch diesen zeitlichen Haftungstatbestand mit einbeziehen. Eine solch umfassende Information erzeugt bei dem Kunden keine verständliche Transparenz sondern Verwirrung. Die gewollte Transparenz kann dem entgegen durch die von PRIIPs vorgegebene Offenlegung der Verwaltungs- und Abschlusskosten geleistet werden.

Es muss zudem darauf hingewiesen werden, dass der administrative Aufwand der vorgesehenen Offenlegungspflicht tatsächlich nicht erfüllbar ist, da beispielsweise bei einer Vielzahl von Risikoversicherungen zum Zeitpunkt der Antragsstellung durch den Versicherungsnehmer die konkrete Prämienhöhe und damit auch die Provisionshöhe nicht abschließend feststeht, da wegen der bei dem Versicherungsnehmer bestehenden individuellen Konstellationen Risikozuschläge erhoben werden. Es sollte daher, wie auch auf der Ebene der europäischen Richtlinien-Beratungen vorgesehen, die Möglichkeit gegeben sein, dass dem Kunden entweder die Provisionshöhe auf Nachfrage mitgeteilt wird, oder aber eine Angabe der Berechnungsgrundlage als ausreichend erachtet wird.

Wir würden es ausdrücklich begrüßen, wenn der Gesetzgeber anstatt einer höchst problematischen und für den Kunden häufig nicht verständlichen Provisionsoffenlegungspflicht eine gesetzlich verpflichtende Darstellung der Gesamtkostenquote weiter verfolgt wird, da dies dem Kunden eine Vergleichbarkeit von Produkten erleichtert.

Artikel 4 Ziffer 2 – Begrenzung des Höchstzillmersatzes

In der Begründung zum Gesetzesentwurf wird ausgeführt, dass mit dieser Absenkung des Höchstzillmersatzes von 40 auf 25 ‰ angeblich die Verhältnisse wieder eingeführt werden, welche mit den 1990-Jahren vergleichbar sind. Dies trifft tatsächlich nicht zu. Der Gesetzgeber hat zwischenzeitlich den Versicherungsvermittlern umfangreiche Beratungs- und Dokumentationspflichten auferlegt. Hinzutreten Pflichten zum Vorhalt einer Berufshaftpflichtversicherung, zur Qualifizierung und fortlaufenden Weiterbildung. Durch diese Maßnahmen hat sich der Kostenaufwand auf Seiten der Versicherungsvermittler maßgeblich erhöht. Dieser Kostensteigerung auf Seiten der Vermittler begegnet der Gesetzgeber nunmehr damit, dass er die bilanziell von dem Versicherungsunternehmen zu berücksichtigende Vergütungszahlung gegenüber dem Versicherungsvermittler um über 35 % reduziert. Ein solcher Eingriff in die berechtigten Vergütungsansprüche einer Berufsgruppe ist ohne Gleichen. In keinem anderen Gewerbebereich hat es überhaupt vergleichbare Überlegungen gegeben, dass bei Problemen auf Produktebene eine Lösung darin gesehen werden könnte, dass das Gehalt der Verkäufer um mehr als ein Drittel gekürzt wird.

Es steht hier zu befürchten, dass für den Fall, dass Vermittlungsprovisionen nicht mehr angemessen bilanziell berücksichtigt werden können, auf Vermittlungsmodell gewechselt wird, bei denen die Vermittlungsvergütung auf Basis einer Vergütungsvereinbarung mit dem Kunden direkt von diesem gezahlt werden. Der unerfahrene Kunden, der nicht weiß, welche Marge angemessen ist, wird hierbei häufig mit Vergütungsvereinbarungen konfrontiert, die sich auf nahezu das Doppelte des heutigen Höchstzillmersatzes von 40 ‰ belaufen.

Zudem wird versucht, den Schicksalsteilungsgrundsatz im Falle der Stornierung eines Versicherungsvertrags, der heute für die Provision über einen Zeitraum von fünf Jahren gilt, durch vertragliche Regelungen auszuhebeln. Damit wird das Gegenteil des beabsichtigten Schutzes des Verbrauchers erreicht.

Es sollte weiterhin der Dispositionsfreiheit des Versicherers überlassen werden, ob er für einen qualitativ hochwertigen Beratung beim Kunden bereit ist, entsprechende angemessene Provisionsätze zu vergüten und diese auch bis zu einen Zillmersatz von 40 ‰ zu bilanzieren, da es in einer Marktwirtschaft den Versicherungsunternehmen überlassen sein sollte, in welchem Bereich ihrer Verwaltungskosten sie Einsparungen vornehmen. Auch ist darauf hinzuweisen, dass die Problematik des Niedrigzinsumfeldes nur Produkte betrifft, bei denen tatsächlich Garantiezusagen bestehen. Risikolebensversicherungen, fondsgebundenen Lebensversicherungen und auch Berufsunfähigkeitsversicherungen sind hiervon nicht betroffen, so dass es hinsichtlich dieser Versicherungsprodukte einer derartigen drastischen Maßnahme ohnehin nicht bedarf.

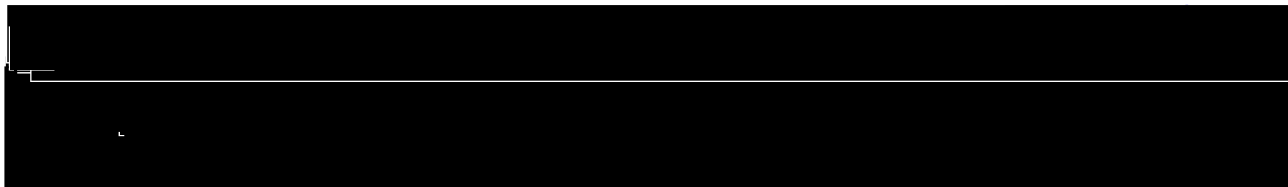
Übergangsfristen

Der Gesetzesentwurf sieht insbesondere hinsichtlich der Provisionsoffenlegungspflicht keine Übergangsfrist vor. Dies ist, sollte man die Regelung beibehalten, tatsächlich nicht umsetzbar. Um vor Ort beim Kunden sicherzustellen, dass dieser korrekt über Provisionszahlungen informiert wird, bedarf es in umfassender Investitionen in die EDV-Systeme, welche auf Grund bereits bestehender Projekte nur durch einen angemessenen zeitlichen Vorlauf umgesetzt werden kann. Es bedürfte daher einer Übergangsfrist von wenigstens einem Jahr, bevor eine Offenlegungspflicht in Krafttreten könnte.

Abschließend möchten wir nochmals drauf hinweisen, dass wir eine Verknüpfung der notwendigen Reformen der Lebensversicherung bei der Ermittlung von Bewertungsreserven und der Gewinnverteilung zusammen mit Eingriffen in den Vermittlerberuf und der diesbezüglichen Regulierungen ablehnen. Die Versicherungsvermittler haben weder das Niedrigzinsumfeld zu vertreten, noch haben sie es zum Schaden ihrer Kunden ausgenutzt, sondern sie sind es, die dem Kunden trotz schwindender Attraktivität der Lebensversicherung immer wieder auf die einzigartige Möglichkeit dieses Produkts hinsichtlich der Absicherung des Langlebigkeitsrisikos hinweisen.

Wenn diese Tätigkeit, welche auch dazu dient, eine drohende Altersarmut von breiten Bevölkerungsschichten abzuwenden, durch einen übermäßigen Eingriff des Staates beeinträchtigt wird, drohen Schäden, die hier vermeintlich angestrebten Verbrauchervorteile bei weitem Übertreffen. Es verbleibt bei der dringenden Empfehlung, die Beratung auf europäischer Ebene zur IMD II abzuwarten und sodann in einem angemessenen zeitlichen Verfahren diese Richtlinie umzusetzen.

Mit freundlichen Grüßen



Lüder Mehren
- Vorsitzender des Vorstands -

RA Martin Klein
- Geschäftsführer -