

Stellungnahme zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen „Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen“

der Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH
Sportplatzweg 15, 04178 Leipzig
(nachfolgend kurz „Invers“ genannt)

- **Invers** ist einer der bestandsgrößten Maklerpools Deutschlands. Invers kooperiert bundesweit mit über 3.300 Firmen selbständiger Versicherungsmakler und freier Finanzanlagenvermittler zuzüglich deren Mitarbeiter(innen).

und

der Rechtsanwaltskanzlei STOLPE Rechtsanwälte - Fachanwälte
u.a. Fachanwälte für Versicherungs- sowie Bank- und Kapitalmarktrecht
Karl-Liebknecht-Straße 91, 04275 Leipzig

- **STOLPE Rechtsanwälte - Fachanwälte** ist eine mittelständische, bundesweit tätige Kanzlei, die u.a. über Fachanwaltschaften im Bank- und Kapitalmarkt- und Versicherungsrecht verfügt.

Präambel

- 1. Invers begrüßt die Abgrenzung in „Versicherungsanlageprodukte“ und „rein biometrische Lebensversicherungsprodukte ohne Kapitalansammlung“. Dies hatten wir in unserer vorherigen Stellungnahme „Evaluierungsbericht betreff des Lebensversicherungs-Reform-Gesetzes (LVRG); hier insbesondere zum geplanten „Provisionsdeckel“ und zur Offenlegung von Provisionen“ im Interesse der Verbraucher eingefordert.**
- 2. Invers lehnt einen „Provisionsdeckel“ ab. Ein solcher wäre wirkungslos für Verbraucher.**
- 3. Invers fordert stattdessen einen „Gesamt-Kostendeckel“ für Versicherungsanlageprodukte, bzw. wie vom Gesetzgeber benannt für „*Verträge über Lebensversicherungen, die einen Fälligkeitwert oder einen Rückkaufswert bieten, der vollständig oder teilweise direkt oder indirekt Marktschwankungen ausgesetzt ist*“.**
- 4. Invers fordert einen Ausweis der tatsächlichen Gesamtkosten.**

Im Einzelnen nimmt Invers zum o.g. Referentenentwurf wie folgt Stellung:

- 1. Invers forderte bereits in seiner Stellungnahme zum LVRG-Evaluierungsbericht eine Unterscheidung in „Versicherungsanlageprodukte“ und „rein biometrische Lebensversicherungsprodukte ohne Kapitalansammlung“. Dem wurde im Referentenentwurf durch Einfügung des neuen § 50a (Abs. 1) ins VAG entsprochen. Im Begründungsteil wurde dankenswerter Weise eine klare, nicht**

abschließende Definition zu den betroffenen Produkten eingefügt, was wir im Interesse der Verbraucher ebenfalls bereits eingefordert hatten.

2. Ein Provisionsdeckel ist abzulehnen. Ein Provisionsdeckel griffe - insbesondere zugunsten von Versicherungsvertretern mit teilweiser oder voller fester, umsatzunabhängiger Vergütung sowie zugunsten der Honorarberater in ungerechtfertigter Weise in den Wettbewerb ein.

Begründung:

- a. Für Versicherungsvertreter mit teilweiser oder voller fester, umsatzunabhängiger Vergütung hat ein Provisionsdeckel in Praxis keine Auswirkung.
- b. Der Versicherer kann, selbst bei Verrechnung der festen Vergütung mit „fiktiven“ Provisionen, davon absehen die Verrechnung zum Nachteil des Versicherungsvertreters anzuwenden. Dies ermöglicht den Lebensversicherern mit eigenem Vertrieb auch künftig teure, intensiv kostenbelastete Tarife, weiterhin zum Nachteil der Verbraucher zu vertreiben.
- c. Punkt b. erstreckt sich mithin auch auf große Strukturvertriebe, die als Mehrfachagenten (Quasi-Versicherungsvertreter) firmieren.
- d. Betroffen von einem Provisionsdeckel wären - wettbewerbswidrig - also insbesondere die auf Kundenseite stehenden Versicherungsmakler.
- e. Es darf bezweifelt werden, dass ein Provisionsdeckel zu einer spürbaren Absenkung der Abschlusskosten führen wird.
- f. Viele Regelungen des Entwurfs dürften zu großer Rechtssicherungsunsicherheit und Auslegungsschwierigkeiten führen.
- g. Laut verschiedener Gutachten ist die Einführung eines Provisionsdeckels verfassungswidrig.
- h. *"Insbesondere die Honorarberatung ist vom Provisionsdeckel nicht betroffen"*, heißt es im Begründungsteil zum Referentenentwurf. Dies ist nicht nachvollziehbar, denn es wäre ebenfalls zum Nachteil der Verbraucher. Siehe dazu VAG § 48 c (Durchleitungsgebot). Dem Verbraucher stünden mithin nur 80% und nicht etwa 100% der ggf. anfallenden und damit durchzuleitenden Provisionen zu (Bereicherung des Versicherers).

3. Invers fordert statt eines Provisionsdeckels im Bereich der „Versicherungsanlageprodukte“ wiederholt einen „Gesamtkosten-Deckel“. Begründung:

- a. Wie vorstehend beschrieben würde ein Provisionsdeckel zu Wettbewerbsverzerrungen führen, ein Gesamtkostendeckel jedoch nicht.
- b. Bei einem Gesamtkostendeckel ist der Vertriebsweg unerheblich.
- c. Ein Gesamtkostendeckel behandelt alle Marktteilnehmer gleich.
- d. Ein Gesamtkostendeckel führt letztlich dazu, dass der Produktgeber seine Gesamtkosten, aber nicht ausschließlich Provisionen, senkt.
- e. Ein Gesamtkostendeckel führt zu mehr Wettbewerb.
- f. Der Gesamtkostendeckel würde viele (auslegungswürdige) Passagen des Referentenentwurfes entbehrlich machen.
- g. Der Gesamtkostendeckel führt zu einem einheitlichen, für den Verbraucher nachvollziehbaren und bei der Produktgestaltung durch die Versicherer beginnenden, Standard.

4. Invers fordert wiederholt eine Abkehr von der Provisionsoffenlegung. Eine Provisionsoffenlegung ist für Verbraucher uninteressant.

Stattdessen muss ein Gesamtkostenausweis erfolgen. Begründung:

- a. Der Widersinn einer Provisionsoffenlegung ist schnell erläutert: Stellen Sie sich vor, ein Autokäufer bekommt zwar den Preis des Lenkrades genannt, aber nicht den Gesamtpreis des Fahrzeugs. Selbst die Auflistung der Preise aller Einzelteile des Fahrzeuges hilft dem Kunden nicht bei der Entscheidung.
- b. Invers fordert für Versicherungsanlageproduktedaher einen Gesamtkostenausweis. Eine Unterteilung ist dabei nur in zwei Kategorien nötig:
 - i. Kosten des Versicherungsschutzes in Euro (inkl. Verwaltungs-, Vertriebs- und aller sonstiger Kosten)
 - ii. Kosten der Geldanlage in Euro (inkl. Verwaltungs-, Vertriebs- und aller sonstiger Kosten)
 - iii. Die Summe dieser Kosten (in Euro) hat die Gesamtkosten zu ergeben.
- c. Zusätzlich ist vom Produktgeber in Euro anzugeben, welcher Teil des Beitrages laut Zahlweise - nach Abzug aller Kosten - tatsächlich zur Geldanlage gelangt.
- d. Folglich müssen die Gesamtkosten laut b. und der Anlagebetrag laut c. den Beitrag laut Zahlweise ergeben.
- e. Der Verbraucher soll - mithin auf einen Blick und für Laien verständlich - die Gesamtkosten seines Vertrages erkennen können und welcher Teil seines Beitrages laut Zahlweise tatsächlich in Euro zur Kapitalanlage verwendet wird.
- f. Vorgenanntes ist im Zuge der jährlichen Pflichtmitteilung auch auf Altverträge anzuwenden.

Michael Buth

Geschäftsführer der Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH

Udo Rummelt

Gesellschafter der Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH

Anne Dopheide

Unternehmensjuristin der Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH

Martin Stolpe

Fachanwalt für Versicherungsrecht von der Kanzlei Stolpe Rechtsanwälte

Leipzig, den 30.04.2019