

Kurzinterview mit Prof. Dr. Matthias Beenken

Herr Prof. Beenken, hat das LVRG den gewünschten Effekt gehabt und mehr Transparenz in der Debatte um Abschlusskosten geschaffen?

Ja durchaus: Nahezu alle befragten Vermittler berichten, dass ihre Provisionsvereinbarungen aufgrund des LVRG angepasst wurden oder eine Anpassung geplant ist. Dabei werden in der Ausschließlichkeit am häufigsten Anpassungen der Stornohaftungszeit, bei Maklern und Mehrfachvertretern die Absenkung des Abschlussprovisionsatzes als gewählte Maßnahmen genannt. Relativ oft kommt auch eine teilweise Umverteilung der einmaligen Abschlussprovision in die Laufzeit vor.

Bedeutet diese Umverteilung, dass eine Kompensation wegfallender Vergütungen in der Lebensversicherung über andere Sparten stattfindet?

Nein, das können wir so nicht feststellen. In der Krankenvollversicherung hat der Gesetzgeber schon 2012 regulierend in die Vergütung eingegriffen. Die aktuelle Provisionsstudie zeigt, dass inzwischen bei allen Marktteilnehmern die Obergrenzen der Vergütung eingehalten werden. Eine Kompensation durch höhere Vergütungen in der Krankenzusatzversicherung, die vom gesetzlichen Provisionsdeckel nicht betroffen ist, ist hier nicht ersichtlich. Auch in der Kompositversicherung – also Sach-, Haftpflicht-, Unfall- und Kfz-Versicherung – sind gegenüber 2015 nahezu unveränderte Provisionssätze festzustellen.

Wie hoch schätzen Sie die Abweichung der effektiven Provisionsbelastung von den genannten Provisionsätzen ein?

Wir konnten ermitteln, wie hoch die effektiven Provisionsbelastungen von Lebensversicherungen ausfallen, wenn die Abschlussprovision um weitere Faktoren wie Laufzeit oder um Stornoreserven korrigiert sowie der Barwert laufender Bestandsprovisionen addiert wird. Dazu ein Beispiel: Ein Versicherer hat mit seinen Ausschließlichkeitsvertretern 25 Promille Abschlussprovision und 1,0 Prozent Bestandsprovision vereinbart. Bei Kurzläufern werden 25, bei Langläufern 30 Prozent Laufzeitfaktor sowie in jedem Fall 10 Prozent Stornoreserve vereinbart. Effektiv entsteht damit dem Kunden in diesem Vertrag eine Provisionsbelastung von 26,5 Promille der Beitragssumme bei 15 Jahren Laufzeit, 31,6 Promille bei 25 Jahren und nur 22,9 Promille bei 40 Jahren Laufzeit. In diesem Beispiel setzt der Versicherer den Vermittlern einen Anreiz, weder kurz- noch langlaufende Verträge zu vermitteln. Bei kurzlaufenden wirken sich die einmalig bei Vertragsbeginn entstehenden Kosten stärker aus, bei langlaufenden Verträgen hingegen wirken sich Garantien kostensteigernd aus. In der Studie kann man allerdings kein einheitliches Vorgehen der Versicherer bei der Frage erkennen, welche Laufzeiten sie bevorzugen.

Mit der IDD steht in den nächsten Tagen bereits die nächste Richtlinie vor der Verabschiedung – sie soll Transparenz und Verbraucherschutz weiter erhöhen. Ist dies noch notwendig?

Unsere Studie kann nicht die Frage beantworten, ob der Druck auf die Abschlusskosten nun ausreichend ist. Mit dieser Frage wird sich der Deutsche Bundestag im kommenden Jahr befassen und das LVRG evaluieren. Das ist letztlich auch eine politische Frage. Die IDD setzt einen noch stärkeren Fokus auf die Beratung der Kunden, gerade bei Lebensversicherungen. Hier werden Regeln aus der Anlageberatung auf die Versicherungen übertragen. Das ist grundsätzlich gut für die Kunden. Mehr Beratungsaufwand muss aber auch bezahlt werden. Wer die Anforderungen steigert und gleichzeitig die Vergütungen weiter senkt, verursacht einen Rückgang der Beratungskapazitäten. Dadurch werden sich die Vermittler und Berater künftig stärker auf vermögende Kunden fokussieren.