

Bund der Versicherten e. V., 24558 Henstedt-Ulzburg

Per Email:

Bundesministerium der Finanzen
11016 Berlin
poststelle@bmf.bund.de

Deutscher Bundestag
Finanzausschuss
Platz der Republik 1
11011 Berlin
finanzausschuss@bundestag.de

06.08.2018

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

Die Entwicklung der Abschlussprovision in der deutschen Lebensversicherung

Sehr geehrte Damen und Herren,

im Zuge der anstehenden Evaluation des Lebensversicherungsreformgesetzes wird u. a. auch ein gesetzlicher Provisionsdeckel diskutiert.

Die Diskussion möchten wir durch diese Stellungnahme begleiten. Als gemeinnützige Verbraucherschutzorganisation auf dem Gebiet der privaten Versicherungen mit rund 50.000 Mitgliedern bearbeiten wir seit über 30 Jahren diese Fragestellung und können anhand konkreter Zahlen dokumentieren, wie sich Provisionen bei Lebensversicherungen auswirken.

1. Die grundsätzliche Problematik von Provisionen bei Lebensversicherungen

Der traditionelle Lebensversicherungsvertrieb mit „gezillmerten“ Provisionen ist ein wesentlicher Auslöser für Interessenkonflikte. Solange eine Vergütung nur „erfolgsabhängig“ und entsprechend beim Nicht-Zustandekommen eines Versicherungsvertrages keine Vergütung erfolgt (trotz umfänglicher und kostenträchtiger Beratungsbemühungen), sind provisionsgetriebene Abschlüsse das größte Hemmnis für die Vermittlerinnen und Vermittler, gemäß § 1a, Absatz 1 VVG „gegenüber

Versicherungsnehmern stets ehrlich, redlich und professionell in deren bestmöglichem Interesse [zu] handeln.“ Insbesondere die durch Provisionen motivierten „Vertriebsanreize“ durch Umsatzvorgaben, Zielerreichungsprämien, Umdeckungen und dergleichen beinhalten das ausgeprägte Potenzial, die Berücksichtigung des bestmöglichen Kundeninteresses auszuschließen.

Provisionen bei Lebensversicherungen unterscheiden sich dabei in einem entscheidenden Punkt von Provisionen in anderen Wirtschaftsbereichen.

Beim Vertrieb von Lebensversicherungen sind Provisionen unmittelbar leistungsmindernd. Konkret bedeutet das: Für Kunden von Lebensversicherungen reduzieren sich durch Provisionen die Ablauf- und Rentenleistungen.

Dies ist in anderen Wirtschaftsbereichen grundlegend anders: Wenn ein Kraftfahrzeug von einem Händler veräußert wird und dieser für den Verkauf eine Provision bekommt, dann äußert sich das im Kaufpreis. Das Produkt selbst wird durch die Provision nicht in seiner Leistung (Motorleistung, Ausstattung etc.) gemindert. Würden sich Provisionen in diesem Beispiel in vergleichbarer Weise äußern, wie beim Vertrieb von Versicherungen, bedeutete dies, dass z. B. durch die Provision die Motorleistung des veräußerten Kfz runtergeregelt wird.

Diesen unmittelbaren Zusammenhang zwischen Provision und Versicherungsleistung werden wir im Folgenden durch konkrete Zahlen verdeutlichen und dabei aufzeigen, wie die aktuell am Markt üblichen Provisionen im wirtschaftlichen und historischen Gesamtzusammenhang zu bewerten sind.

2. Kurzdarstellung der Ergebnisse

Für diese Stellungnahme stellen wir dar, welche Provision in den Jahren 1998, 2008 und 2018 gewährt wurden für die Vermittlung einer privaten Rente von garantiert 1.000 Euro monatlich.

Dabei zeigt sich:

- Bei einem langlaufenden Vertrag von 45 Jahren Anspardauer hat sich seit 1998 die Provision etwa vervierfacht.

- Bei einem Vertrag von 25 Jahren Anspardauer hat sich die Provision seit 1998 fast verdreifacht.
- Die Provisionen derzeit sind die höchsten, die jemals in der Lebensversicherung für Renten gezahlt wurden.
- Bei Männern haben sich die Provisionen in den letzten zwanzig Jahren etwas stärker erhöht, als bei Frauen.
- Mit einem Provisionssatz von 1,5 % wären in 2018 die Provisionen noch immer höher, als die Provisionen des Jahres 1998 mit dem damaligen Provisionssatz von 4 Prozent.

Nach Analyse dieser Beobachtungen lässt sich folgende Entwicklung aufzeigen:

- Die Verteuerung der Renten zu Lasten der Versicherten hat zu deutlich gestiegenen Provisionen geführt.
- Der politisch gewollte Trend zu Verträgen mit längerer Anspardauer befördert steigende Provisionen.
- Ein Provisionsniveau oberhalb von 1,5 Prozent übervorteilt die Provisionsnehmer unangemessen gegenüber allen anderen in der Versicherungsindustrie und gegenüber den Versicherten.

Zusammenfassend führt das derzeitige Provisionssystem zu überbordenden Provisionen, die zu Lasten des restlichen Versicherungswesens und zu Lasten der Versicherten gehen.

Es besteht dringender Handlungsbedarf, die Provision deutlich auf 1,5 Prozent zu deckeln.

3. Untersuchungsgegenstand und -ergebnisse

3.1 Zielsetzung

Es ist untersucht worden, wie sich die Provisionshöhen für die Vermittlung von Privaten Rentenversicherungsverträgen im Zeitverlauf veränderten. Dafür wurde folgende Fragestellung betrachtet:

Mit welcher Provision wurde in den Jahren 1998, 2008 und 2018 die Vermittlung einer privaten Rente von 1.000 Euro monatlich belohnt?
--

Als Indikator der Studie wurde also auf die Vermittlung eines bestimmten Versicherungsprodukts mit einer definierten Leistung abgestellt – eben einer Rente mit einer bestimmten garantierten Höhe von Tausend Euro. Diese Herangehensweise reflektiert damit auch genau die Spezifika eines Versicherungsprodukts, das gerade darauf abzielt, eine definierte Leistung zu garantieren und sich nicht als Sparprodukt begreift, das von willkürlichen Einzahlungen und einem undefinierten Entsparprozess ausgeht.

3.2 Ergebnisse

Für die Betrachtung wurde auch unterschieden, ob das Rentenprodukt an eine Frau oder einen Mann verkauft wurde. Zudem wurde unterschieden, ob es sich um einen Vertrag mit einer langen Anspardauer handelt (42 Jahre) oder aber um einen Vertrag mit eher kürzerer Anspardauer (25 Jahre).

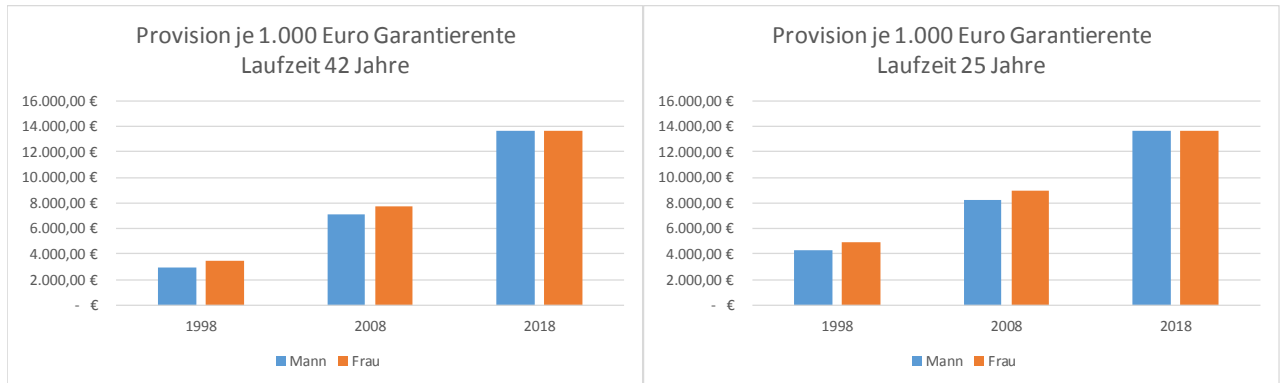
Die Provision ermittelt sich in der Modellierung wie in der Praxis üblich stets als Gegenwert von vier Prozent der Beitragssumme. Daher musste zunächst in der Modellierung ermittelt werden, welcher Beitrag notwendig war, damit dafür eine garantierte Rente von 1.000 Euro erworben werden konnte. Diese Beitragshöhen wurden dann mit der Vertragsdauer multipliziert (25 bzw. 42) um so die Beitragssumme zu ermitteln.

Da es sich um die Bemessung der „Provision je Tausend Euro Rente“ handelt und sowohl die Rentenhöhe wie auch die Provision der Inflation unterworfen sind, sind die Ergebnisse als inflationsbereinigt anzusehen.

Somit ergeben sich die folgenden Werte:

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 uns interessierenden Provisionshöhen stellen sich die Ergebnisse grafisch wie folgt dar:



Geht man von diesen Werten aus, so kann ermittelt werden, bei welchem Provisionsatz in 2018 genau eine Provision erzielt wird, die exakt der Provision vor 20 Jahren entspricht.

Angemessener Provisionsatz in 2018 um Provisionsniveau von 1998 zu erzielen		
	Mann	Frau
Laufzeit 42 Jahre	0,86%	1,02%
Laufzeit 25 Jahre	1,27%	1,46%

Folgende Erkenntnisse haben sich aus den Berechnungen ergeben:

1. Bei einem langlaufenden Vertrag von 45 Jahren Anspardauer hat sich seit 1998 die Provision etwa vervierfacht.
2. Bei einem Vertrag von 25 Jahren Anspardauer hat sich die Provision seit 1998 fast verdreifacht.
3. Die Provisionen derzeit sind die höchsten die jemals in der Lebensversicherung für Renten gezahlt wurden.
4. Bei Verträgen für Männer haben sich die Provisionen in den letzten zwanzig Jahren etwas stärker erhöht, als bei Verträgen für Frauen. Mit einem Provisionsatz von 1,5 Prozent wären in 2018 die Provisionen immer noch höher, als die Provisionen des Jahres 1998 mit dem damaligen Provisionsatz von 4 Prozent.

3.3 Ergebnisanalyse

Die errechneten Ergebnisse sind wie folgt zu erläutern:

Im Verlauf der letzten zwanzig Jahre sind die Provisionen exorbitant angestiegen.

Erläuterung: Dies ist hauptsächlich darauf zurückzuführen, dass die für eine Rente von 1.000 Euro notwendigen Prämien deutlich gestiegen sind. Auslöser ist hier, dass sowohl der Garantiezins wie auch die Sterbetafeln stetig zu einer Verteuerung der Rente führten.

Die Verteuerung der Renten zu Lasten der Versicherten haben zu deutlich gestiegenen Provisionen geführt.

Je länger die Anspardauer, desto stärker sind die Provisionen angestiegen.

Erläuterung: Der Effekt der Verteuerung schlägt durch den fehlenden Zinseszineffekt umso stärker durch, je länger die Anspardauer ist. Durch die politischen Maßnahmen der letzten zwei Jahrzehnte (Einführung der steuerbegünstigten Riester und Rürup-Renten, Stärkung der bAV durch Entgeltumwandlung etc.) werden den Bürgerinnen und Bürgern zusätzlich zunehmend länger laufende Verträge angedient.

Der politisch gewollte Trend zu Verträgen mit längerer Anspardauer befördert steigende Provisionen.

Ein Provisionsniveau oberhalb von 1,5 Prozent der Beitragssumme ist im Jahr 2018 überzogen und weder politisch noch wirtschaftlich zu rechtfertigen

Erläuterung: Seit 1998 haben alle anderen Bereiche der Versicherungsindustrie (z. B. im Bereich der Verwaltungskosten etc.) Einsparungen und Effizienzsteigerungen umgesetzt. Daher wäre zu fordern, dass im Bereich der Provisionierung zumindest keine echte Steigerung erfolgt und im besten Fall auch Einsparungen und Effizienzsteigerungen erfolgen. Da in 2018 ein Provisionsniveau von 1,5 Prozent bereits dazu führt, dass die Provisionen höher ausfallen, als in 1998, ist jede Forderung nach Provisionen noch über 1,5 Prozent hinaus gegenläufig zu dem ausgerufenen Trend von Einsparungen und Effizienzsteigerungen.

Ein Provisionsniveau oberhalb von 1,5 Prozent übervorteilt die Provisionsnehmer unangemessen gegenüber allen anderen in der Versicherungsindustrie und gegenüber den Versicherten.

Fazit: Das derzeitige Provisionssystem führt zu überbordenden Provisionen, die zu Lasten der anderen Akteure der Lebensversicherungsindustrie (z. B. massiver Personalabbau im Innendienst) und zu Lasten der Versicherten gehen. Es ist dringend angezeigt, die Provision deutlich auf unter 1,5 Prozent der Beitragssumme zu deckeln.

4. Untersuchungsmodell, technische Parameter:

In der Untersuchung wurden zum einen langlaufende Verträge betrachtet, die im Alter von 25 Jahren abgeschlossen werden und ab 67 Jahren in den Rentenbezug gehen. Zum anderen wurden Verträge mit einer Anspardauer von nur 25 Jahren analysiert, die im Alter von 42 Jahren abgeschlossen werden.

Es wurde ermittelt, wie sich die Vermittlerprovisionen für übliche Standardverträge im Zeitverlauf veränderten. Dafür wurde auf die Zeitpunkte 1998, 2008 und 2018 abgestellt. Dafür wurden Beispielverträge aktuariell modelliert, die auf Grundlage der im jeweiligen Betrachtungsjahr realistischen Kalkulationsgrundlagen basieren.

Biometrie: Wie bei Rentenverträgen üblich, wurde auf die im jeweiligen Betrachtungsjahr von der Deutschen Aktuarvereinigung (DAV) empfohlene Sterbetafel angesetzt. Für die Jahre 1998 und 2008 wurde je Geschlecht auf die jeweilige Geschlechertafel abgestellt, in 2018 vereinfachend für beide Geschlechter auf die Tafel für Frauen.

Rechnungszins: Hier wurde jeweils der maximale zulässige Rechnungszins angesetzt. Für 2018 wurden durchgehend 0,9 Prozent angesetzt, auch wenn zunehmend bei den Verträgen der sogenannten „neuen Klassik“ noch niedrigere Rechnungszinsen zum Ansatz kommen. Würde diese herangezogen werden, würden die Provisionshöhen noch massiver ausfallen.

Kosten: Bzgl. der Zillmerung wurde auf den jeweiligen Höchstzillmersatz abgestellt. Vereinfachend wurde von einer für alle Verträge gleichermaßen angesetzten Verwaltungskostenbelastung von zehn Prozent ausgegangen, die eher marktunterdurchschnittlich ist. Diese wurde in 2018 um 1,5 Prozent erhöht, um den Unterschied zwischen Provision und Maximalzillmerung abzubilden. Bei Ansatz höherer Kosten würden die ermittelten Provisionshöhen noch höher ausfallen.

Vertragliche Vereinbarungen: Es wurde davon ausgegangen, dass während der gesamten Anspardauer eine konstante Jahresprämie vereinbart war. Prämiedynamik war

nicht vorgesehen. Als Todesfalleistung während der Anspardauer wurde Beitragsrückgewähr vereinbart, für den Rentenbezug wurde stets eine 10-jährige Rentengarantiezeit angesetzt.

Im Folgenden eine Übersicht der angesetzten Kalkulationsparameter:

Vertragsbeginn	Übersicht über Kalkulationsparameter					
	1998		2008		2018	
	Mann	Frau	Mann	Frau	Mann	Frau
Sterbetafel	DAV94R Mann	DAV94R Frau	DAV04R Mann	DAV04R Frau	DAV04R Frau	DAV04R Frau
Rchnungszins	4,00%	4,00%	2,25%	2,25%	0,90%	0,90%
Zillmersatz	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	2,5%	2,5%
Provision	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%	4,0%
Verwaltungskosten bzgl. Beitrag	10%	10%	10%	10%	10%	10%
Verwaltungskosten bzgl. Rente	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%	1,5%

5. Provisionen und unternehmerische Risiken

Die in dieser Untersuchung angesetzte Kenngröße „Provision pro 1.000 Euro Garantierente“ erscheint in der aktuellen Produktlandschaft von privaten Renten als verhältnismäßig hoch. Hier ist insofern zu beachten, dass heutzutage im Vergleich zu 1998 die Versicherten ein deutlich schlechteres Produkt mit deutlich schlechterer Garantierente erwerben können. Dass in gleichem Maße, wie die „Qualität“ des Produktes gesunken ist, auch die Provision sinkt, ist sowohl angemessen als auch marktüblich. In anderen Wirtschaftszweigen stellt das eine Selbstverständlichkeit dar. Wenn z. B. ein Gebrauchtwagenhändler einen gebrauchten Diesel in Kommission nimmt, würde es als nicht marktgerecht angesehen werden, eine „Extra-Provision“ zu verlangen, weil sich der Diesel heutzutage schlechter verkaufen lässt. Das ist das unternehmerische Risiko des Gebrauchtwagenhändlers, der ein Diesel-Kfz verkaufen will.

Gleichermaßen ist es kein marktgerechtes Handeln, wenn der Versicherungsvermittler, der heute einen privaten Rentenvertrag verkaufen will, eine „Extra-Provision“ erhält, weil Rentenverträge aktuell besonders schlecht sind. Das ist das unternehmerische Risiko des Versicherungsvermittlers, dass er nur Versicherungsunternehmen als Partner hat, die schlechte Renten auflegen.

Für Nach- und Rückfragen zu unserer Stellungnahme stehen wir gerne zu Ihrer Verfügung.

Freundliche Grüße

Bund der Versicherten e. V. (BdV)