

Provisionsdeckel für Lebensversicherungsverträge - Kommentar von Hermann Hübner, Vorstandsvorsitzender der VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft eG



VEMA- Hauptsitz in Heinersreuth

© VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Alle in Deutschland brauchen Sicherheit - vor allem im Alter! Die Rentenversicherung - ungeachtet der Schicht - ist das beliebteste, sicherste und planbarste Mittel zur Altersvorsorge. Keine andere Möglichkeit des Alterssparens löst das zunehmende Langlebkeitsrisiko. Seit dem Jahr 2000 hat sich die Anzahl der Bürger, die 100 Jahre oder älter sind, verdreifacht.

Expertenprognosen gehen davon aus, dass rund die Hälfte der nach 2000 Geborenen sehr gute Chancen haben, diese Altersgrenze zu erreichen und sogar noch älter zu werden. Langlebigkeit, eine für sich betrachtet positiv zu wertende Entwicklung, ist für die Finanzierung des Ruhestandes ein gewaltiges Problem. Ein Problem, das nur die Versicherer nachhaltig lösen können.

Die gesetzliche Rentenversicherung strebt eine Absicherung unterhalb von 50 Prozent des bisher gewohnten Verdienstes an. Dass damit nicht nur Gutverdiener oberhalb der Beitragsbemessungsgrenze in ein Einkommensloch fallen, steht fest. Auf den Renteninformationsschreiben wird nicht ohne Grund ausdrücklich darauf hingewiesen, dass private Vorsorge wichtig sei.

Gefahr erkannt, Gefahr...?

Es ist daher vernünftig, dass sich Politik, Behörden und die Branche selbst damit befassen, wie man dem Zinsdilemma entsteigt. Der Plan der Bafin, einen Provisionsdeckel für

Lebensversicherungsverträge einzuführen, soll die Kosten niedrig halten. Genauer: die Vertriebskosten niedrig halten. Das passt leider nur zu gut zu dem von Verbraucherschutz und Politik gern gepredigten Klischee, dass sich Vermittler eine goldene Nase mit diesen Verträgen verdienen würden. Sie und ich wissen, dass dem nicht so ist. Mit einer Marge von vier Prozent liegen wir weit unter dem, was viele Branchen kalkulieren. Die Erträge in den Maklerbetrieben liegen um die fünf Prozent. Ein weiteres Absenken der Vergütungen führt dazu, dass die Vermittler ihre Kosten senken müssen. In den 250.000 Vermittlerbetrieben sind eine Million Menschen tätig. Wer denkt an die Kollegen?

Bereits mit dem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) wurde geregelt, dass kalkulatorisch maximal 2,5 Prozent der Beitragssumme eines Versicherungsvertrages zur Altersvorsorge für Vertriebskosten angesetzt werden dürfen. Dies nahmen viele Versicherer zum Anlass, Courtagesätze nach unten zu korrigieren. Erst kürzlich berichtete die Fachpresse darüber, dass sich dies durchaus positiv auf die Vertriebskosten der meisten Versicherer ausgewirkt habe. Nur das eigentliche Problem, dass eingangs beschrieben wurde, löste dies noch nicht. Seit 1990 habe sich die Kostenquote der Lebensversicherer nach Zahlen des GDV von 5,4 Prozent der gebuchten Beiträge auf 2,3 Prozent mehr als halbiert. Dass eine bloße Reduzierung der Kosten nicht automatisch zu höheren Ablaufleistungen führen würde, hätte daher eigentlich niemanden überraschen dürfen.

Problem erneut an der falschen Stelle angegangen

Betrachten wir die Pläne der Bafin genauer: eine Basisprovision von 2,5 Prozent, die bei niedrigen Quoten bei Storno und Beschwerde um weitere anderthalb Prozent steigen dürfte, führt uns zu den 40 Promille, die seit Jahrzehnten als allgemeiner Richtwert der LV-Courtage bei Versicherungsmaklern üblich sind. Mancher Versicherer vergütete etwas mehr, mancher etwas weniger. Unterm Strich scheint der Vorschlag erst einmal keine allzu spürbaren Auswirkungen zu haben und verschmerzbar zu sein. Die Stornoquote der Branche liegt aktuell bei niedrigen 2,65 Prozent. Kürzlich veröffentlichte Zahlen zeigen die höchsten Stornoquoten eher im Banken- und Ausschließlichkeitsvertrieb. Die Beschwerdequote beim Ombudsmann ist für den gesamten Vermittlerstand seit Jahren winzig. Also alles kein Problem?

Doch, ist es. 37,5 Prozent dieses Vergütungsvorschlags sind für den Vermittler von äußeren Einflüssen abhängig. In den meisten Fällen wird den Vermittler keine Schuld treffen. Eine berechtigte Beschwerde ist etwas Gutes, da sie nicht zuletzt den Vermittler selbst dazu zwingt, etwas an seinem Vorgehen und an seinen Entscheidungen zu verändern. In den letzten Jahren traf dies allerdings nur auf etwa die Hälfte aller Vermittlerbeschwerden zu. Das dürfte angesichts des kaum vorhandenen Wissens über Finanzdinge, das in der Bevölkerung vorherrscht, nicht überraschen. Problematisch ist nun, dass angesichts der wenigen Vermittlerbeschwerden (297 Beschwerden im vergangenen Jahr 2017) jede einzelne natürlich umso stärker einschlägt. Ähnliche Probleme können bei den Storni ausgemacht werden. Diese werden branchentypisch sicherlich nicht an den einzelnen, betroffenen Verträgen ausgemacht werden, sondern an der Bewertungssumme. Schließt ein Auszubildender einen Riestervertrag mit 12.000 Euro Bewertungssumme ab, ist dieser genauso Vertrag wie eine bAV mit 120.000 Euro. Beide Verträge können durch Vorkommnisse beim Kunden (auch vorübergehend) ins Storno gehen, die für den Vermittler nicht vorhersehbar waren und bei denen er nicht helfen kann. Ist es da gerecht, den Vermittler mit einem niedrigeren Vergütungssatz zu bestrafen, wo er die Vergütung doch ohnehin erst nach Ablauf der zehnjährigen Stornofrist vollständig verdient hat? Kommt es innerhalb der zehnjährigen Frist zum Storno, muss der Vermittler in dem Verhältnis Courtage an den Versicherer zurückzahlen, in dem Verträge in den ersten Jahren vom Kunden bespart wurden. Folglich fallen die tatsächlichen Kosten beim Versicherer in Euro und Cent niedriger aus, als bei Vertragsabschluss für die gesamte Laufzeit kalkuliert. Wie genau soll da durch den angedachten „Erfolgsteil“ der Vergütung ein neuer, zusätzlicher Vorteil für die Versichertengemeinschaft spürbar durchschlagen können?

Berücksichtigt man dies alles, hat der Bafin-Vorschlag etwas Verzweifeltes, da er versucht, ein Problem an einer Stelle zu lösen, an der der wenigste Widerstand zu erwarten ist – oder etwas populistischer, weil er das Bild vom „bösen Vermittler“ stärkt, gegen den man ins Feld zieht. Das lässt sich leider immer noch gut in den Medien verkaufen als ein Zeichen, dass man etwas für die Bürger täte. Nach dem Motto „Reicht man einem Verdurstenden Steine, tut man auch etwas...“ Welche Folgen es für die Gesellschaft haben würde, wenn sich noch mehr Vermittler aus dem Geschäftsfeld Altersvorsorge zurückziehen, das kann sich jeder Leser selbst denken. Der Durchschnittsbürger wird an seinem Verhalten um die eigene Absicherung sicher von alleine nichts ändern.



Vielleicht sollte doch das eigentliche Problem angegangen werden?

Stellen wir uns nun vor, dass der Bafin-Vorschlag umgesetzt werden würde. Wer kann überhaupt davon profitieren? Es sind ausschließlich neu abgeschlossene Verträge, denn nur für diese gelten dann die neuen Kostenstrukturen. Diese sind aufgrund der deutlich geringeren Garantiezinsverpflichtung aber gar nicht das Problem der Versicherer. Wie bereits festgestellt, sind die hohen Bestandsverpflichtungen und das Zinsumfeld die Hauptprobleme für lukrativere Verträge. Wäre es nicht das Sinnvollste, den Versicherern in einem stärkeren Maß als bisher die Möglichkeit zu geben, wieder Rendite mit den Kundengeldern erzielen zu dürfen? Zwar ist es seit 2016 möglich, bis zu einer Höhe von 35 Prozent des Sicherungsvermögens in Aktien zu investieren – umsetzen kann dies in dieser Form aktuell aber kein einziger Versicherer. Schon durch die Zinszusatzreserve wächst und wächst das Sicherungsvermögen, und es bleibt einfach

zu wenig freies Kapital übrig, um damit spürbare Effekte erzielen zu können. Dabei wären Aktien, Private Equity und direkte Firmenbeteiligungen genau der Turbo, den der Anlagemix der Versicherer benötigen würde. Die aktuellen Anlagevorschriften sorgen für ein sehr hohes Maß an Sicherheit, doch leider zunehmend mit der Renditeerwartung eines Sparstrumpfs. Auch die Regelungen der Solvency II tragen ihren Teil zum Dilemma bei, knebeln sie die Versicherer doch zu stark. Was hier gefordert wird, ist, als ob man von Sturmversicherern einfordern würde, Rücklagen zu bilden, um jedes Jahr einen Jahrhundertsturm abzusichern.

Dass es auch anders geht, zeigen die angelsächsischen Versicherer, die für ihre Kunden bereits seit über 200 Jahren gute Erträge erwirtschaften können. Weniger strenge Regularien führen dennoch zu Sicherheit für den Kunden – und vernünftigen Ertrag. Dieses Prinzip wird in bestimmten Tarifen inzwischen ja auch von deutschen Versicherern imitiert. Beispiele dafür sind der Spezial-Tarif der Nürnberger oder die KomfortDynamik der Allianz, mit denen quasi ein paralleler Deckungsstock aufgebaut wird. Dass Verträgen wie diesen, Indexpolice oder den verschiedenen Varianten der Fondspolice die Zukunft gehört, zeigen die Abschlusszahlen.

Natürlich wird es nicht einfach so möglich sein, den Schalter von einem Tag auf den anderen umzulegen und das gesamte Anlagesystem umzustellen. Dafür sind zu viele Gelder fest gebunden und die Laufzeiten der festverzinslichen Papiere müssen erst ausgesessen werden. Mit einer Lockerung der Anlagevorschriften und gemeinsamen Überlegungen, wie manches Bestandsproblem alternativ gelöst werden könnte, ist jedoch etwas zu erreichen. Es gibt so viele Baustellen im Land, bei denen die Versicherer als Investoren tätig werden könnten: Wohnraum, Straßen und sonstige Infrastruktur... – im Grunde alles sichere Anlagen. Warum sieht die Aufsicht Staatsanleihen sicherer als Immobilien an? Mit Immobilien würden die Versicherer etwas Gutes tun und gleichzeitig eine attraktive Rendite erzielen. Gewiss gibt es auch andere Wege, die man selbst zur Besicherung von Verbindlichkeiten als vernünftig ansehen würde. Danach muss gesucht werden, damit Sicherheit und Ertragschance wieder Hand in Hand gehen und nicht gegeneinander wirken.

Wo wir Handlungsbedarf sehen

Damit Lebensversicherer für ihre Kunden wieder vernünftige Erträge erwirtschaften können, muss etwas getan werden. Wenn auch an ganz anderer Stelle. Die Solvenz-Vorschriften für Versicherer müssen wieder gelockert werden, damit überhaupt ausreichender Spielraum für vernünftiges Investment geboten ist. Es muss sehr viel stärker auf Immobilien und Aktien gesetzt und endfällige Garantien angeboten werden. Das Kursrisiko kann abgesichert werden. Kalkulatorisch ist dies problemlos möglich. Bei rückblickender Bewertung über die letzten 100 Jahre und einer kurzen Laufzeit von zehn Jahren läge die entsprechende Risikoprämie bei nur einem halben bis einem Prozent – wenn man die eingezahlten Beiträge absichern möchte und eine volle Anlage im DAX oder im MSCI World erfolgt. Bei längeren Laufzeiten wird die Risikoprämie noch geringer. Dazu müssen auch die Solvenz-Vorschriften durch den Gesetzgeber geändert werden. Natürlich sollte diese Möglichkeit auch für Bestandsverträge möglich sein, ohne dass sich daraus ein steuerlicher Nachteil ergibt.

Nur mit regelmäßigen hohen Erträgen sind in der Anspar-, wie in der Entnahmephase spürbare Erfolge möglich. Nur dann, wenn das Ersparte auch Früchte trägt, macht ergänzende Altersvorsorge auch wirklich Sinn. Die Auswirkungen unterschiedlicher Ertragssätze sehen Sie anhand eines Beispiels in der nachstehenden Tabelle:

Beispiel: 200,-- Euro Monatsbeitrag, 35 Jahre Ansparphase, 25 Jahre Rentenbezug

0 %	296
3 %	545,28
5 %	852,68
7 %	1.372,49

Ein entsprechender Rechner auf Excelbasis kann bei uns angefordert werden.

Echte Lösungen schaffen

Wann konnte man ein großes Problem je mit schnellen Lösungen aus der Welt schaffen? Wann konnte Aktionismus, der komplett an einer Problemstellung vorbeizieht, je dazu beitragen? Die Pläne der Bafin zum Provisionsdeckel werden aus den dargelegten Gründen rein gar nichts zu einer Entschärfung beitragen können. Sie werden lediglich dazu beitragen, dass der Berufsstand der Versicherungsvermittler (indirekt) als Ursache des Zinsdilemmas angeprangert wird. Ertrag und Stornohaftungszeit passen schon heute für viele Kollegen nicht mehr zum Aufwand, der für eine fundierte Beratung betrieben werden muss. Müsste man 40 Prozent der Vergütung in die Hände des Schicksals legen, ist es nachvollziehbar, dass man Altersvorsorge nicht mehr vermitteln will. Altersvorsorge war seit jeher etwas, was aktiv angeboten werden musste. Etwas, das durch Berater erst verwirklicht werden konnte. Die Bafin würde den Menschen in Deutschland einen Bärendienst erweisen, wenn sie die Vermittler noch stärker von diesem wichtigen Thema wegbewegt. Wir haben gute Ideen und können uns dazu interessante Lösungen vorstellen. Demnächst gibt es mehr zu diesem Thema. Wir halten Sie auf dem Laufenden!

Hermann Hübner

Vorstandsvorsitzender

Pressekontakt:

Eva Malcher

Telefon: 0921-990936-613

Fax: 0921-990936-609

E-Mail: eva.malcher@vema-eg.de

Unternehmen

VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Unterkonnorsreuth 29

95500 Heinersreuth

Internet: www.vema-eg.de

Über VEMA Versicherungs-Makler-Genossenschaft e.G

Die VEMA eG ist der größte genossenschaftliche Zusammenschluss unabhängiger Versicherungsmakler in Deutschland. Mehr als 2.800 mittelständische Maklerunternehmen mit rund 18.500 Mitarbeitern haben sich inzwischen diesem Verbund angeschlossen. Die VEMA eG bietet Ihren Partnern und Genossen technische Lösungen, leistungsstarke Deckungskonzepte in allen wichtigen privaten und gewerblichen Kompositsparten, Marketingdienste, ein umfangreiches Weiterbildungsangebot und unternehmensberatende Dienste.