

Auch ohne Provisionsverbot: Honorarberatung fördern - BdV fordert Ende der Förderung von Lebensversicherungen



sonstiges

©

Das von EU-Finanzkommissarin McGuinness vorgeschlagene EU-weite Provisionsverbot in der Finanzberatung ist erst einmal vom Tisch. Der Verbraucherschutzverein Bund der Versicherten e. V. hält Provisionen nur für einen Teil des Problems und spricht sich dafür aus, bessere Rahmenbedingungen für eine unabhängige, ergebnisoffene Honorarberatung zu schaffen. „Provisionen heizen den Vertrieb von ungeeigneten Produkten wie Lebensversicherungen zu Lasten von Verbraucherinnen und Verbrauchern an und verhindern eine bedarfsgerechte Altersvorsorge“, sagt BdV-Vorstandssprecher Stephen Rehmke. Die Förderung von Lebensversicherungen - beispielsweise durch Steuerbegünstigungen - verschärft die Situation.

Die Kosten bei Lebensversicherungsverträgen belasten Verbraucherinnen und Verbraucher unabhängig davon, ob und in welcher Höhe Provisionen in die Abschluss- und Vertriebskosten einkalkuliert sind. Sicherlich würde ein Provisionsverbot in dieser Sparte dazu führen, dass die Verkaufszahlen dieser für die Altersvorsorge ungeeigneten Produkte signifikant sinken. „Hilfreich wäre aber vor allem, die unabhängige Finanzberatung durch verbindliche Gebührenmodelle zu stärken. Und es ist höchste Zeit, sich die einseitige Förderung von Lebensversicherungen zu sparen“, sagt Verbraucherschützer Rehmke.

EU-Finanzkommissarin McGuinness begründete die Rücknahme ihres Vorstoßes damit, dass ein ‚vollständiges Verbot von Vergütungsanreizen zum jetzigen Zeitpunkt zu viel Unruhe stiften könnte‘. Der Ausgang der Debatte ist ein Lehrstück über den Einfluss der Finanzlobby. Insbesondere deutsche Branchenverbände und Politiker warnten vor „Beratungslücken“, die Verbraucher*innen durch ein Provisionsverbot drohen würden. Der Verbraucherschutzverein hält dieses Argument für nicht stichhaltig. „Defizite in der Altersvorsorgeberatung sind schon jetzt

allgegenwärtig. Denn die vermeintliche Beratung zielt hierzulande zumeist schlicht auf einen Verkauf von unflexiblen und renditeschwachen – aber eben stark provisionierten – Lebensversicherungsprodukten ab. Das kommt die Verbraucherinnen und Verbraucher teuer zu stehen“, sagt Rehmke.

„Die überwiegende Mehrzahl versicherungsgebundener Produkte ist im Ergebnis so renditeschwach, dass Kundinnen und Kunden nicht einmal die eingebrachte Kaufkraft zurückbekommen und ein viel zu geringes Zusatzeinkommen im Alter erhalten. Die im Provisionsvertrieb bevorzugten Produkte nehmen Versicherten nicht nur zu viel Butter vom Brot – oftmals fehlt sogar ein Teil des Brotes“, sagt Professor Hartmut Walz, Verhaltensökonom an der Hochschule Ludwigshafen und Mitglied des Wissenschaftlichen Beirats des BdV. Insofern hält es der BdV für unerlässlich, dass die EU-Finanzkommissarin trotz der Widerstände an der Entwicklung einer Regulierung festhält, die echte Kostentransparenz auch bei Provisionen vorsieht sowie verschärfte Bedingungen, unter denen Vergütungsanreize gesetzt werden dürfen. Die Erfüllung dieser Vorgaben müssten die Aufsichtsbehörden streng kontrollieren.

Die jüngsten Pläne der deutschen Finanzaufsicht BaFin, die Verhaltensaufsicht über den Vertrieb von Lebensversicherungen zu intensivieren, geben Hoffnung, dass Provisionsexzesse auch ohne Provisionsverbot perspektivisch der Vergangenheit angehören könnten. Der BdV hat sich in die Konsultation der BaFin zu ihrem Entwurf des Merkblatts eingebracht und eine [Stellungnahme](#) zu den positiven und den ergänzungsbedürftigen Aspekten verfasst. „Insbesondere muss die BaFin konkreter werden, wie die ‚intensivierte Aufsicht‘ aussehen soll, welche Sanktionen den Lebensversicherern und Vertrieben bei Verstößen drohen und wie Versicherte konkret vor wirtschaftlichen Schäden geschützt werden sollen“, sagt Rehmke.