

# Stellungnahme des Bundesverband Finanzdienstleistung AfW

## im Rahmen der Verbändeanhörung zum

### **Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen für ein Gesetz zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen**

Sehr geehrte Damen und Herren,

wir bedanken uns für die Gelegenheit, zum Referentenentwurf Stellung nehmen zu dürfen. Diese nutzen wir gerne nachfolgend in gebotener Kürze. Wir nehmen in unserer Stellungnahme ausschließlich Bezug auf die vorgeschlagene staatliche Reduzierung und Begrenzung der Vergütung eines ganzen Berufsstandes - der Versicherungsmakler - über die sogenannte Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen (auch und nachfolgend Provisionsdeckel genannt).

Der Bundesverband Finanzdienstleistung AfW vertritt die Interessen von ca. 40.000 unabhängigen Versicherungsmaklern sowie Finanzanlagen- und Immobiliendarlehensvermittlern aus weit über 2.000 Mitgliedsunternehmen, der größte Teil hiervon kleine und mittlere mittelständische Unternehmen. Mitglieder im Bundesverband Finanzdienstleistung AfW sind zudem u.a. auch Versicherungsgesellschaften, Maklerpools, Maklerverbünde und Serviceunternehmen für unabhängige Berater und Vermittler.

Wir schließen uns ausdrücklich und vollinhaltlich den Stellungnahmen des Bundesverband Deutscher Vermögensberater, des VOTUM Verband Unabhängiger Finanzdienstleistungs-Unternehmen in Europa e.V. und der Bundesarbeitsgemeinschaft zur Förderung der Versicherungsmakler BFV an und möchten in dieser Stellungnahme insofern nur einige Aspekte noch besonders hervorheben.

**Der AfW lehnt den Provisionsdeckel aus rechtlichen wie tatsächlichen Erwägungen ab. Er ist mittelstandsschädlich und gegen die Interessen der Verbraucher.**

**Die beabsichtigte Einführung eines gesetzlichen Provisionsdeckels ist aber insbesondere ein unzulässiger Eingriff in Grundrechte und ein Verstoß gegen europarechtliche Vorgaben.** Der Provisionsdeckel würde gegen die Berufsausübungs- und Dienstleistungsfreiheit verstoßen. Es ist äußerst befremdlich, mit welcher Nonchalance fast exakt 70 Jahre nach dem Inkrafttreten des Grundgesetzes und in Kenntnis eines äußerst kritischen Verfassungsgutachtens zur Durchsetzung des Provisionsdeckels rechtswidrige Grundrechtseingriffe durchgesetzt werden sollen.

Mit einem klaren ‚Nein‘ beantwortet der Staatsrechtswissenschaftler und ehemalige **Präsident des Bundesverfassungsgerichts, Prof. Dr. Hans-Jürgen Papier**, in einem **„Rechtsgutachten zur Verfassungsmäßigkeit eines gesetzlichen Provisionsdeckels für die Vermittlung von Lebensversicherungen“** die Frage der verfassungsrechtlichen Legitimation. Papier konstatiert, dass „die gesetzliche Einführung eines Provisionsdeckels bei der Vermittlung von Lebensversicherungsverträgen einen Eingriff in die Freiheit der Berufsausübung der Versicherungsunternehmer und der Versicherungsvermittler aus Art. 12 Abs. 1 Grundgesetz darstellen“ würde. Jedoch „wäre ein solcher Eingriff nicht durch verfassungslegitime Gründe des gemeinen Wohls gerechtfertigt. Das Vorliegen solcher Gründe ist empirisch nicht belegbar.“ Papier folgert im Gutachten: „Der Gesetzgeber überschritte seinen von der Verfassung eingeräumten Einschätzungs-, Bewertungs- und Prognosespielraum, wenn er solche Gründe und deren Voraussetzungen ohne jede tatsächliche Fundierung unterstellte.“

Das Gutachten wurde vor der Veröffentlichung des aktuellen Referentenentwurfes, jedoch in Kenntnis u.a. des Evaluierungsberichtes des BMF für den Finanzausschluss des deutschen Bundestages vom 28.06.2018 und der sonstig für den Referentenentwurf zugrunde gelegten Informationen erstellt. Das dem Referentenentwurf Erkenntnisse zugrunde liegen, die Prof. Papier nicht bereits berücksichtigen konnte, ist nicht ersichtlich.

Der ehemalige Präsident des Bundesverfassungsgerichts spricht in seinem Gutachten auch die ungleichen Beratungs- und Vertriebswege wie bspw. Vertreter und Versicherungsmakler an. Unter einen Provisionsdeckel, der „undifferenziert für alle Versicherungsvermittler im Bereich der Lebensversicherungen gelten würde, fielen sehr unterschiedliche Berufsgruppen und Berufsbilder mit sehr unterschiedlichen Tätigkeitsfeldern, Aufgaben und Pflichten“. Papier berücksichtigte in seinem Gutachten auch die diversen Stellungnahmen der Bundesregierung zur Finanzstabilität der Lebensversicherungsgesellschaften. Er folgert: **„Bei dieser Sachlage erscheint ein gesetzlich eingeführter Provisionsdeckel unabhängig von der letztlich gewählten Höhe als willkürlicher gesetzgeberischer Aktionismus. Das gesetzgeberische Ziel einer weiteren Senkung der Vertriebskosten kann somit einen normativen Provisionsdeckel und den damit verbundenen Eingriff in die berufsspezifische Vertragsfreiheit der Vermittler nicht legitimieren.“**

In einem weiteren Rechtsgutachten über die **„Europarechtliche Zulässigkeit eines Provisionsdeckels in der Deutschen Lebensversicherung“** begründet der **Rechtswissenschaftler Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski**, warum „der geplante Preisdeckel gegen die in Artikel 56 des Vertrags über die Arbeitsweise der Europäischen Union garantierte Dienstleistungsfreiheit verstoßen“ würde. Es seien auch keine Anhaltspunkte dafür erkennbar, „dass ein solcher Preisdeckel im zwingenden Allgemeininteresse notwendig sein sollte“, so der Lehrstuhlinhaber für Bürgerliches Recht, Handelsrecht, Wirtschaftsrecht sowie Europarecht an der Humboldt-Universität zu Berlin. Zudem würde der Provisionsdeckel „gegen zwingende Allgemeininteressen verstoßen, da er in die Produktgestaltungsfreiheit der Versicherer ohne Sachgrund eingreifen würde und zugleich eine Qualitätsabwärtsspirale sowohl bei den Versicherern als auch bei den Vermittlern auslösen würde“. Schwintowski berücksichtigt im Gutachten auch die jüngste Regulierung durch die EU-Vermittlerrichtlinie IDD und kommt zu dem Ergebnis: „Die IDD enthält keinerlei Regelungen, die es rechtfertigen würden, die Vertriebsentgelte für alle Vermittlertypen bei Lebensversicherungen jeder Art der Höhe nach zu deckeln.“

Die beiden Gutachten, denen wir uns vollinhaltlich anschließen, sind dieser Stellungnahme als Anlage beigefügt. Vorsorglich beigefügt sind zudem jeweils Zusammenfassungen der Gutachten.

Es ist im Referentenentwurf an einigen Stellen das vage Bemühen zu erkennen, den in dem verfassungsrechtlichen Gutachten vorgetragene Argumenten wenigstens irgendwie Rechnung zu tragen. So heißt es:

- „Unter Berücksichtigung dieser Ziele“ (hier nennt der Referentenentwurf die Bewältigung der „Herausforderungen des Niedrigzinsumfeldes“ und „Vermeidung möglicher Fehlanreize“) „ist es vertretbar, wenn mittels eines gesetzlichen Provisionsdeckels in verfassungsrechtlich geschützte Positionen [...] eingegriffen wird.“
- Der „Eingriff in verfassungsrechtlich geschützte Positionen“ sei „verhältnismäßig, weil er im Hinblick auf die gezahlten Abschlussprovisionen und Vergütungen bei Lebensversicherungsverträgen ein angemessenes Maß an Flexibilität proportional zur Qualität der Beratungstätigkeit gegenüber den Verbraucherinnen und Verbrauchern beim Vertragsabschluss ausdrücklich zulässt und dies zugleich in die Hand der Vermittler und der Versicherungsunternehmen legt.“
- Zudem werde „mit dieser differenzierten Herangehensweise“ (gemeint ist damit im Referentenentwurf die Unterscheidung von „Basisvergütung“ und „Qualitätsvergütung“) „an die Deckelung von Abschlussprovisionen dem Grundsatz der Verhältnismäßigkeit Rechnung getragen. Ebenso wird erreicht, dass wesentlich gleiche Leistungen von den Versicherungsunternehmen auch gleich und wesentlich ungleiche Leistungen ungleich honoriert werden können. Damit wird im Ergebnis eine hohe Leistungsbereitschaft bei Versicherungsvermittlern gefördert.“
- „Mit der Einführung eines flexiblen an qualitativen Kriterien zu orientierenden Provisionsdeckels erscheint eine Verletzung des allgemeinen Gleichheitssatzes fernliegend. Der Gesetzgeber kann diejenigen Sachverhalte auswählen, die er im Rechtssinn als gleich ansehen will (BVerfGE 21, 12 [26]; 23, 242 [252]). Auch wenn die Deckelung von Abschlussprovisionen unterschiedliche Berufsgruppen betrifft, ist entscheidend, dass die jeweils betroffene Berufsgruppe wesentlich gleiche Leistungen im Rahmen des Abschlusses von Lebensversicherungen erbringen und daher insoweit auch gleich behandelt werden.“

Es ist an keiner Stelle des Referentenentwurfes auch nur ansatzweise das Bemühen zu erkennen, den in dem europarechtlichen Gutachten vorgetragenen Argumenten Rechnung zu tragen. Die auf Seite 20 des Referentenentwurfs getätigten Aussagen zum Europarecht gehen an der von Prof. Schwintowski geäußerten Kritik vollständig vorbei.

Ebenfalls beigefügt ist eine **aktuelle Stellungnahme von Prof. Dr. Schwintowski** vom 24.04.2019 zum Referentenentwurf in Ergänzung zu dem von ihm erstellten Gutachten und dem von Prof. Dr. Papier erstellten Gutachten.

Seine Einschätzung ist eindeutig und dieser schließen wir uns selbstverständlich vollinhaltlich an:

„Der Referentenentwurf des BMF vom 18.04.2019 zur Deckelung der Abschlussprovisionen von Lebensversicherungen und Restschuldversicherungen belegt, dass es keinerlei Sachgründe dafür gibt, die Provisionen in der Lebens- und Restschuldversicherung zu deckeln. Der Gesetzentwurf enthält keine Zahlen, Daten und Fakten aus denen sich ergibt, dass auf den Märkten für Vertriebsentgelte in der Lebensversicherung ein strukturelles Missverhältnis herrscht, das einen Eingriff nach nationalem Verfassungsrecht (Art. 3 und 12 GG) und/ oder nach europäischem Recht erlauben würde.“

Und zusammenfassend: „Der Referentenentwurf des BMF lässt völlig offen, warum die Vermittlerentgelte durch einen gesetzlichen Eingriff gedeckelt werden müssen, obwohl der Marktmechanismus offensichtlich funktionsfähig ist. So wie der Referentenentwurf derzeit auf dem Tisch liegt, bleibt er aus den bereits in den Gutachten von Prof. Dr. Hans-Jürgen Papier, Bundesverfassungsgerichtspräsident a.D., vom Januar 2019 und von mir vom 30.01.2019 genannten Gründen verfassungs- und auch europarechtswidrig.“

An dieser Stelle könnte unsere Stellungnahme an sich enden und man sollte davon ausgehen können, dass der Referentenentwurf ad acta gelegt wird, statt diesen ordnungspolitischen und verfassungsrechtlichen Sündenfall weiter zu verfolgen.

Vorsorglich sehen wir uns jedoch gehalten, auf weitere Punkte hinzuweisen.

## **Im Referentenentwurf benannte Gründe bzw. Ziele für den Provisionsdeckel im Bereich der Vermittlung von Lebensversicherungen**

### *1. Die Absenkung der Abschlusskosten „ließ [...] zu wünschen übrig“, heißt es einleitend*

An keiner Stelle wurde oder wird jedoch ausgeführt, was die Wünsche des Gesetzgebers in Bezug auf die Höhe der Abschlusskosten waren oder sind. Das geht einher mit solchen ebenfalls völlig ins Blaue hinein getroffenen Aussagen, wie sie schon in dem Non Paper des BMF vom 28.3.2019 zum Referentenentwurf zu lesen waren, wo ausgeführt wurde: „Durch zu üppige Vergütungen bei der Vermittlung von Lebensversicherungen entstehen hierdurch auch Fehlanreize zu Lasten der Verbraucherinnen und Verbraucher.“

Wir verweisen hierzu insbesondere auf das Papier-Gutachten, Seiten 25 – 26.

### *2. Entgegenwirken von gegebenenfalls bestehenden Fehlanreizen sowie exzessiven hohen Abschlussprovisionen und Vergütungen*

Wir verweisen zu diesem Themenkomplex und der Rolle der BaFin im Einzelfall auf die tiefgehenden Ausführungen in dem Papier-Gutachten, Seiten 26 – 32.

Es werden im Referentenentwurf weder Belege angeführt bzw. offengelegt, die begründen, dass es derzeit Provisionsexzesse gibt. Es gibt sie nicht. Auch ist dem LVRG-Evaluationsbericht keine Feststellung von exzessiven Provisionen zu entnehmen. Vielmehr ist festzuhalten, dass die Abschlusskosten in den letzten Jahren erheblich gesunken sind.

**Ein Provisionsdeckel untergräbt die Wirkung des LVRG, das sich im Betrachtungszeitraum noch nicht vollständig entfalten konnte**

Innerhalb des kurzen Zeitraumes zwischen Inkrafttreten des LVRG am August 2014 und dessen Evaluierung im Juni 2018 (auf Basis von Zahlen des Jahres 2017) konnten die vertraglichen Grundlagen zwischen Lebensversicherungsunternehmen und Versicherungsvermittler nicht in allen Fällen so angepasst werden, dass die vorliegenden Zahlen aussagekräftig sind. Die Anpassung langlaufender Vertriebsvereinbarungen ist auch damals nur bei Gelegenheit durch den Versicherer möglich gewesen.

Die Evaluierung erfolgte jedoch bereits ca. zwei bis drei Jahre nach Gesetzesverabschiedung. Es ist damit zu rechnen, dass in der Folgezeit noch weitere Anpassungen an den Vergütungssystemen erfolgt sind, so dass die Zahlen aus 2017 heute nicht endgültig aussagekräftig sein dürften und damit nicht als Gesetzesgrundlage taugen.

**Ein Provisionsdeckel hätte nur marginale Auswirkungen auf die Rendite**

Es ist fraglich, ob es auf den Verbraucher negative Auswirkungen hätte, wenn die Provision höher als 2,5/4 % ausfällt. Eine Studie der Universität Hohenheim / ifa (Studie „Regulierung von Provisionen“ 2018, Seite 44, Studie als Anlage anbei) kommt zu dem Ergebnis, dass eine Senkung der Abschlussprovisionen nur marginale Auswirkungen auf die Rendite hat. Beispiel: Bei Absenken der Abschlussprovision von bisher 4 % auf 2,5 % der Beitragssumme würde sich die Rendite lediglich – je nach Laufzeit (20, 30, 40 Jahre) und unterstellter Kapitalanlage (0 %, 2 %, 4 %, 6 %) – um 0,08 bis 0,22 % der Beitragssumme erhöhen.

Die nachfolgende Tabelle zeigt Renditeerhöhung, die aus einer Reduktion der Abschlusskosten resultiert, für verschiedene Laufzeiten und unterstellte Kapitalanlagerenditen:

Unterstellte Kapitalanlagerendite	Laufzeit 20 Jahre	Laufzeit 30 Jahre	Laufzeit 40 Jahre
0%	0,17%	0,11%	0,08%
2%	0,18%	0,13%	0,10%
4%	0,20%	0,15%	0,13%
6%	0,22%	0,17%	0,15%

Quelle: Studie „Regulierung von Provisionen“ der Universität Hohenheim / ifa 2018, Seite 44

## Hochwertige Finanzberatung muss ausreichend vergütet werden

Der Abschluss von Altersvorsorgeprodukten geht in Deutschland zurück, obwohl aufgrund der Senkung der gesetzlichen Renten die Bürger zur privaten Vorsorge aufgerufen sind, um die entstehende Rentenlücke im Alter schließen zu können.

Eine qualitativ hochwertige Beratung zur Altersvorsorge ist – auch aufgrund der gestiegenen regulatorischen Anforderungen – aufwendig und zeitintensiv. Angemessene Vergütungen hierfür sind zwingend notwendig, um gerade in diesem Bereich den Verbrauchern ein qualitativ hochwertiges Angebot anbieten zu können.

Es hätte dramatische Folgen für die Sozialkassen, wenn gerade die Hauptzielgruppe von entsprechenden Beratungsangeboten keine Beratungsmöglichkeiten mehr erhalten würden, falls sich diese betriebswirtschaftlich für Versicherungsvermittler nicht mehr rechnen.

In der nachfolgenden Tabelle sind die Stundensätze in Euro dargestellt, die sich für eine vollständige und gesetzeskonforme Beratung ergeben. Die Zahlen unterstellen einen Zeitaufwand von 7,5 Stunden. Die Werte für einen Zeitaufwand von 9 Stunden stehen jeweils in Klammern.

Beitrag	Provision	15 Jahre Laufzeit			30 Jahre Laufzeit		
		20% AQ	33% AQ	50% AQ	20% AQ	33% AQ	50% AQ
50 EUR	4%	10 (8)	16 (13)	24 (20)	19 (16)	32 (26)	48 (40)
	2,5%	6 (5)	10 (8)	15 (13)	12 (10)	20 (17)	30 (25)
100 EUR	4%	19 (16)	32 (26)	48 (40)	38 (32)	63 (53)	96 (80)
	2,5%	12 (10)	20 (17)	30 (25)	24 (20)	40 (33)	60 (50)
150 EUR	4%	29 (24)	48 (40)	72 (60)	58 (48)	95 (79)	144 (120)
	2,5%	18 (15)	30 (25)	45 (38)	36 (30)	59 (50)	90 (75)

Beispielhafte Erläuterung der Berechnungen für die in der Tabelle schwarz umrandeten Werte: Bei 30 Jahren Laufzeit und 100 EUR Monatsbeitrag ergibt sich eine Beitragssumme von  $30 \times 12 \times 100 \text{ EUR} = 36.000 \text{ EUR}$ . 2,5% hiervon entsprechen somit  $2,5\% \times 36.000 \text{ EUR} = 900 \text{ EUR}$ . Eine Abschlussquote von 33% bedeutet bei einem Stundenaufwand von 7,5 (bzw. 9) Stunden pro Beratung, dass der Vermittler drei Kunden beraten muss, um einmal diese 900 EUR zu Erlösen. Dies entspricht dann einem Zeitaufwand von  $3 \times 7,5 \text{ Stunden} = 22,5 \text{ Stunden}$  (bzw.  $3 \times 9 \text{ Stunden} = 27 \text{ Stunden}$ ). Daraus errechnet sich ein Stundensatz von  $900 \text{ EUR} / 22,5 = 40 \text{ EUR}$  (bzw.  $900 \text{ EUR} / 27 = 33 \text{ EUR}$ ). Alle anderen Zahlen wurden entsprechend berechnet.

Quelle: Studie „Regulierung von Provisionen“ der Universität Hohenheim / ifa 2018, Seite 40



**Durch die Einführung und dauernde Umsetzung einer Provisionsdeckelung ergäbe sich ein deutlich höherer (bürokratischer) Erfüllungsaufwand, der mit erheblichen Kosten verbunden wäre**

Der im Gesetzentwurf dargestellte Erfüllungsaufwand lässt zahlreiche mit der Umsetzung eines möglichen Provisionsdeckels verbundene Aufwände unberücksichtigt. Der Gesamtaufwand dürfte mithin ein Vielfaches des geschilderten Aufwandes betragen und deutlich höhere als die im Referentenentwurf genannten Kosten verursachen.

- Die Versicherungsvermittler fehlen bei der Betrachtung bisher völlig. Diese hätten mit dem Versicherer, ihren angestellten Vermittlern und selbstständigen Untervermittlern neue Konditionen auszuhandeln.
- Die Seite der Aufsicht der Versicherungsvermittler (IHKn), die auch Verpflichtete des Gesetzes sind, fehlt ebenfalls vollständig in der Betrachtung.
- Es wären Vereinbarungen von Versicherern mit über 200.000 Versicherungsvermittlern neu zu verhandeln. Da davon viele Versicherungsmakler und Mehrfachvertreter betroffen sind, bedeutet dies, dass sicherlich deutlich mehr als 1.000.000 Verträge angefasst werden müssten, wovon viele individuelle Einzelvereinbarungen enthalten.
- Die vorgesehene Überwachung der Vergütungen oberhalb von 2,5 % dürfte für die Versicherer erheblichen Aufwand bedeuten, da hier zwingend Auswertungen vorzunehmen sind und bei einzelnen - vom Gesetzgeber vorgeschlagenen - Komponenten auch Einzeldokumente überprüft werden müssten. Das Versicherungsunternehmen hat die Bewertung der Dienstleistungen *„in einer Granularität im Einklang mit der allgemein zur Anwendung kommenden Kostenverteilungsmethode nach Maßgabe der jeweils in Frage stehenden Dienstleistungsaufwände zu dokumentieren und dabei insbesondere die Wahl der Methode/n zur Bemessung des Wertes der jeweils erbrachten Dienstleistungen im Einzelnen und des Wertes des aus der Übertragung der Dienstleistung sich ergebenden Aufwandes zu begründen“* (vgl. Seite 27 des Referentenentwurfs).
- Der Wirtschaftsprüfer muss die Angemessenheit der Vergütung besonders prüfen, was mit zusätzlichem Kostenaufwand beim Versicherer verbunden ist.

**Versicherungsunternehmen bestimmte Aufsichtspflichten über Versicherungsmakler zu geben ist systemwidrig und greift in föderalistische Strukturen ein**

Die Aufsicht über Versicherungsmakler liegt bei den IHKn und ist Ländersache.

Weder Versicherungsunternehmen noch indirekt damit auch die BaFin sind bisher als Aufsicht über Versicherungsmakler vorgesehen. Ein entsprechender Systemwechsel, wie er nun vorgesehen ist, wäre im Bundesrat zustimmungspflichtig.

Versicherungsmakler stehen als treuhänderische Sachwalter (BGH, Sachwalter-Urteil v. 22.05.1985, Aktenzeichen: IVa ZR 190/83) ihrer Kunden in deren Lager. Sie vertreten die Interessen der Kunden auch gegenüber den Versicherungsunternehmen. Den Versicherungsunternehmen dann eine Überwachungsfunktion zuzuschreiben, lässt das Institut des Versicherungsmaklers in seiner bisherigen Form in den Grundfesten erschüttern.

Wenn hier geplant ist, die einzig unabhängigen und qualifizierten Berater und Vermittler im Versicherungsbereich – die Versicherungsmakler – als Berufsgruppe abzuschaffen, dann sollte das so auch im Gesetzgebungsverfahren explizit ausgesprochen werden. Anders kann die Einführung von Aufsichtspflichten der Versicherungsunternehmen über Makler und damit auch die indirekte Einführung der Aufsicht durch die BaFin jedenfalls nicht gewertet werden. Eine Überwachung und damit auch Abhängigkeit der Versicherungsmakler durch bzw. von Versicherungsunternehmen fördert nicht Unabhängigkeit der Versicherungsmakler im Verbraucherinteresse. Im Gegenteil.

**Die im Referentenentwurf genannten Bestandspflegeprovisionen und zusätzlichen Dienstleistungen (nach dem arm's length Prinzip) unterliegen der Umsatzsteuerpflicht**

Der Referentenentwurf sieht aufwandsbezogene Bestandspflegeprovisionen vor, die den Abschlussprovisionen ausdrücklich nicht zugeordnet werden. Diese „echte“ Bestandspflegeprovision vergütet nach dem Entwurf eindeutig nicht den Vermittlungserfolg und könnte daher – genau wie alle übrigen zusätzlichen Dienstleistungen - der Umsatzsteuerpflicht unterliegen, was diese Leistung künstlich verteuern würde.

**Kappungsgrenze von höchstens 35 Jahre ist nicht praxisingerecht**

Die im Referentenentwurf aufgestellte These, dass eine Vertragslaufzeit regelmäßig höchstens 35 Jahre beträgt, entspricht nicht der praktischen Realität. Gerade bei Versicherungsvermittlern, die sich auf die Beratung junger Kunden spezialisiert haben, übersteigen die Vertragslaufzeiten regelmäßig die 35-Jahrgrenze. Sinnvolle Beratungen zum Berufsstart, Ausbildungsbeginn etc. (Riesterrente etc.) werden folglich noch weniger attraktiv und entsprechen der politischen Zielsetzung, dass gerade junge Menschen frühzeitig mit der Vorsorge beginnen, um den Zinseszinsseffekt auch mit kleinen Beiträgen voll auszunutzen.

Zuzustimmen ist, dass künstliche Verlängerungen von Verträgen zur Provisionsoptimierung nicht zulässig sein dürfen. Dieses ist jedoch mit produktseitigen Regelungen, nicht aber im Zuge einer Provisionsdeckelung auszuschließen.

**Es liegen keine Rechtsunklarheiten bzgl. der IDD-Vorgaben vor, die eine Provisionsdeckelung rechtfertigen**

Entgegen der Gesetzesbegründung gibt es keine Unklarheiten im Zusammenhang mit der Ausführung der IDD. Der EU-Gesetzgeber hat bewusst nicht formuliert, dass nationale Gesetzgeber eine Regulierung der Provisionszahlungen vorzunehmen haben. Es gilt der Grundsatz, wonach Interessenkonflikte zu vermeiden bzw. unvermeidliche Konflikte offenzulegen sind.

Die IDD enthält keinerlei Regelungen, die es rechtfertigen würden, die Vertriebsentgelte für alle Vermittlertypen bei Lebensversicherungen zu deckeln. Die Behauptung, dass die Regelungen der IDD und der entsprechenden DVOn weiterer Konkretisierungen bedürfen, kann nicht nachvollzogen werden. Die Regelungen sind – wie üblich bei Gesetzen – abstrakt-genereller Natur und unterliegen bei der Umsetzung im Einzelfall sowohl dem Aufsichtsregime der Aufsichtsbehörden als auch der Überprüfung durch die Gerichte. Warum hier ein Regelungsdefizit vorliegen soll und dieses nur durch Eingriff in die grundrechtlich geschützten Positionen der Beteiligten möglich sein soll, ist nicht nachvollziehbar und wird nicht begründet. Wir verweisen insofern vorsorglich nochmals auch auf die Ausführungen in dem beigefügten Gutachten von Prof. Schwintowski.

**Last but not least: Es sind keinerlei Missstände im Bereich der Versicherungsvermittlung ersichtlich, die den geplanten Eingriff rechtfertigen**

Anders als vielleicht im Bereich der Restschuldversicherungen sind im Bereich der Vermittlung der Lebensversicherungen keine Provisionsexzesse oder sonstige Missstände aufgefallen. Im Jahr 2018 war das Beschwerdeaufkommen über Versicherungsvermittler bei den Schlichtungsstellen nur äußerst gering. Laut Tätigkeitsbericht des Versicherungsombudsmanns sind die Beschwerden über Versicherungsvermittler auf 283 (2017: 297) gesunken. Davon waren 200 Beschwerden unzulässig, das heißt sie bezogen sich auf Sachverhalte, die nicht im Zusammenhang mit der Vermittlung von Versicherungsverträgen standen. Es waren also nur 83 Beschwerden zulässig, von denen wiederum nur ein Bruchteil letztlich auch begründet war.

Die Beschwerdequote lag insofern statistisch quasi bei NULL – anders als bei den Versicherungsunternehmen. (Dann im Übrigen als eines der Qualitätskriterien, die von Versicherungsunternehmen überwacht werden sollen, die Anzahl der Verbraucherbeschwerden über einen Vermittler im Vergleich zu anderen Vermittlern einzuführen, erscheint wegen grundsätzlich nicht vorhandenen Beschwerden lebensfremd.)

Unter Berücksichtigung der vorstehenden Punkte, aber insbesondere der verfassungs- und europarechtlichen Bedenken, regen wir dringend an, dass Vorhaben eines Provisionsdeckels im Bereich der Vermittlung von Lebensversicherungen in Gänze fallen zu lassen.

Bundesverband Finanzdienstleistung AfW e.V.

Norman Wirth

Geschäftsführender Vorstand