

STANDARD LIFE

„Immer, wenn reguliert wird, gibt es Kollateralschäden – und das sind leider die Makler“

Die Regulierung und ihre Folgen: Hochkarätige Podiumsdiskussion in der Bundespressekonferenz in Berlin auf Einladung von Standard Life zu den Aussichten für die Finanzberatung 2025



Eine hitzige Debatte auf dem Podium, teilweise emotionale Wortbeiträge von Maklern aus dem Publikum – bei den Themen „Regulierung“ und „Provisionsdeckel“ war die Anspannung der Branche spürbar. Zwei Stunden lang diskutierten und stritten sieben hochkarätige Vertreter aus Politik, von Verbraucherschutz und Finanzverbänden in der Bundespressekonferenz in Berlin. In erster Linie ging es um Sinnhaftigkeit und Ausführung des (nach wie vor drohenden) Provisionsdeckels für den Vertrieb von Lebensversicherungen, um die Schwierigkeiten bei der Absicherung biometrischer Risiken sowie den steigenden Regulierungs- und Kostendruck für die Maklerbetriebe. Und obwohl die Positionen der Podiumsteilnehmer zum Teil weit auseinander lagen, so herrschte am Ende der Veranstaltung doch weitgehend Einigkeit in einem Punkt: Der

aktuelle Stand der Regulierung sowie die damit einhergehende bürokratische Ausführung sind kontraproduktiv für Versicherungskunden und Vermittler und werden nur dazu beitragen, die Zahl der am Markt tätigen Makler weiter zu reduzieren.

Gut 130 Gäste waren auf Einladung von Standard Life Deutschland in die Bundespressekonferenz gekommen und verfolgten die angeregte Diskussion sehr aufmerksam. Zu Beginn begrüßten **Nigel Dunne**, CEO von Standard Life International, und **Christian Nuschele**, Vertriebschef von Standard Life Deutschland, die Besucher. Dunne konnte aus eigener Erfahrung berichten, welche weitreichenden Folgen die Regulierung in Großbritannien in den vergangenen Jahrzehnten für Makler und Verbraucher gehabt habe.

Auf dem Podium – gewohnt souverän, mitunter etwas launisch moderiert von **Dr. Marc Surminski**, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen – saßen Gegner und Befürworter des Provisionsdeckels: die Bundestagsabgeordneten **Dr. Carsten Brodesser** (CDU) und **Frank Schäffler** (FDP), **Michael Heinz**, Präsident des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute (BVK), **Norman Wirth**, Vorstand des Bundesverbandes Finanzdienstleistung AfW, **Dr. Peter Schwark**, Mitglied der Geschäftsführung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) sowie **Britta Langenberg**, Expertin für Vorsorge und Versicherungen bei der Bürgerbewegung Finanzwende e.V. und **Axel Kleinlein**, Vorstand des Bundes der Versicherten (BdV).

„PROVISIONSDECKEL IST VERFASSUNGSWIDRIG.“

WIRTH



▲ **NIGEL DUNNE** – CEO von Standard Life International

Surminski klärte gleich zu Beginn die Fronten und erkundigte sich, wer auf dem Podium für und wer gegen den Provisionsdeckel auf zwei bis maximal vier Prozent der Beitragssumme einer Lebensversicherung sei – und warum.

Dr. Carsten Brodesser, Mitglied des Finanzausschusses im Bundestag, ist gegen den Deckel. Bürokratischer Aufwand und Kosten des Gesetzesvorhabens seien zu hoch, „um damit vereinzelt schwarze Schafe abzustrafen“. Brodesser beruhigte die Zuhörer, dass es in dieser Sache momentan keine Einigung mit dem Koalitionspartner SPD gebe und auch in der vorgeschlagenen Form nicht geben wird. Brodesser schlug als Alternative vor, den bestehenden Paragraphen 143 des Versicherungsaufsichtsgesetzes (VAG) – die besonderen Anzeigepflichten in der Lebensversicherung – zu nutzen und die Versicherer die Provisionen für jeden von ihnen bezahlten Makler an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) melden zu lassen.

„DAS GANZE THEMA PROVISIONSDECKEL IST BULLSHIT.“

HEINZ



▲ **CHRISTIAN NUSCHELE** – Vertriebschef von Standard Life Deutschland



BVK-Chef **Michael Heinz**, bekannt für seine drastischen Worte, nannte das ganze Thema Provisionsdeckel bullshit und hinterfragte die Sinnhaftigkeit des Vorhabens angesichts einer durchschnittlichen Provisionshöhe von 2,76 Prozent im Ausschließlichkeitsvertrieb und nur 3.100 Beschwerden beim Versicherungsombudsmann im vergangenen Jahr – bei rund 88 Millionen abgeschlossenen Lebensversicherungen in Deutschland.

Norman Wirth sprach sich ebenfalls gegen den Provisionsdeckel aus, weil er ihn für verfassungswidrig hält. Der AfW hatte schon im Vorfeld Bedenken gegen das Vorhaben des Ministeriums geäußert, nachdem er dazu ein Gutachten von Prof. Dr. Hans-Peter Schwintowski von der Humboldt-Universität hatte erstellen und den Provisionsdeckel von dem Staatsrechtswissenschaftler und ehemaligen Präsidenten des Bundesverfassungsgerichts, Professor



▲ **DR. MARC SURMINSKI** – Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen



▲ **DR. CARSTEN BRODESSER** – Bundestagsabgeordnete CDU



Hans-Jürgen Papier, prüfen lassen, die eindeutig zu diesem Schluss gekommen waren. Zudem zweifelte Wirth stark an der Methodik des Vorhabens: „Es gibt ja noch nicht einmal ein klar definiertes Ziel des Deckels“, bemängelte der AfW-Vorstand.

Auch **Frank Schäffler**, wie Brodeser Mitglied im Finanzausschuss, ist gegen den Provisionsdeckel. Er kritisierte Datengrundlage und Aussagewert des Evaluierungsberichtes der BaFin zum Lebensversicherungsreformgesetz, welcher die Grundlage des Gesetzesvorhabens darstellt. So seien in der Berechnung Provisionen von Lebens- und Restschuldversicherungen – die in der Spitze bei 50 bis 70 Prozent liegen – zusammengeworfen worden. Schäffler fürchtet durch Neuenstellungen bei der BaFin bis zu 40 Millionen Euro Mehrkosten, welche die Aufsicht vermutlich an die Makler weitergeben werde. „Die großen Vertriebe werden profitieren“, prophezeite der FDP-Abgeordnete, „aber die Ein- bis Drei-Mann-Betriebe werden leiden, weil sie die Kosten nicht stemmen können.“

Dr. Peter Schwark kritisiert die Vorschläge für einen Deckel. In Anbetracht der durchschnittlichen Abschlussvergütung auf dem deutschen Markt sehe er keinen Interessenskonflikt im Versicherungsvertrieb. Der GDV-Repräsentant fürchtet viel mehr eine ausufernde Bürokratie auf Makler und Versicherer zukommen.

„VERGÜTUNG VON BERATUNG UND PRODUKTVERMITTLUNG VONEINANDER TRENNEN.“

LANGENBERG

Axel Kleinlein sprach sich hingegen für einen „moderaten Deckel“ aus. Unabhängig von den deutschen Diskussionen gab er zu bedenken, dass die europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD vorschreibt, dass der Interessenskonflikt bei den Provisionen zu lösen sei. Neue Versicherungsprodukte müssten dann eben diesem Anspruch folgen. Der BdV-Chef

gab schon einmal eine Warnung aus, die in den Ohren vieler Gäste eher wie eine Drohung geklungen haben muss: „Wenn der Deckel nicht kommt, dann werden wir 2025 ein Provisionsverbot in Deutschland bekommen.“

Britta Langenberg befürwortet ebenfalls den Provisionsdeckel – auch wenn er den Interessenskonflikt beim Makler nicht löse, seinen Kunden Versicherungen anzubieten, nur weil er vom Produktgeber eine (hohe) Provision dafür erhielt. Langenberg plädierte stattdessen dafür, die Vergütung von Beratung und Produktvermittlung voneinander zu trennen: „Wir wollen der Beratung und den Beratern etwas Gutes tun, indem man sie Wert schätzt.“

„REIHENWEISES MAKLERSTERBEN DROHT!“

BRODESSER

Brodeser stellte die grundsätzliche Frage: „Wie bekomme ich eine Beratungsleistung, die auch eine Vertriebsleistung ist, überhaupt dargestellt?“ Er befürchte durch den Provisionsdeckel vielmehr ein „reihenweises Maklersterben“ und dass die Vermittlung von Versicherungen nur noch über die Ausschließlichkeit der gebunden Vertriebe erfolge. „Damit erreichen Sie die Menschen nicht.“

Dem pflichtete **Heinz** vom BVK bei: „Wir hatten mal 240.000 Makler – jetzt sind es unter 200.000.“ Auch sei die von Befürwortern des Provisionsdeckels immer wieder angeführte Hoffnung, dass dieser mehr Kunden und Makler für die Honorarberatung einnehmen werde, nicht begründet. „Die Men-

schen wollen die Honorarberatung nicht“, rief Heinz und berichtete aus der eigenen Praxis, dass Honorarberatung nur von gewerblichen, nicht aber von privaten Kunden angenommen werde.

Kleinlein hingegen wollte das immer wiederkehrende Argument der Arbeitsplatzverluste in der Versicherungsbranche nicht akzeptieren: „Die Zahl der Vermittler wird sich nicht halten lassen, und das wissen Sie!“ Er plädierte stattdessen für ein System, „mit dem die guten Makler weiterbestehen können.“ Der oberste Versicherungsverbraucherschützer kritisierte die Vermittlerschaft vehement dafür, dass sie die Aufgabe, biometrische Risiken bei einkommensschwachen Menschen abzudecken, nicht ausreichend erfülle. Das sei an den niedrigen Abschlüssen bei Berufsunfähigkeits- und Privathaftpflichtversicherungen abzulesen.

Einzelne, mitunter recht emotionale Wortmeldungen aus dem Publikum, machten deutlich, dass sich viele Makler nicht nur nicht Wert geschätzt fühlten, sondern die Zukunft des Berufsstandes insgesamt in Frage stellten. An die Adresse des GDV gerichtet, warfen

sie den Versicherern vor, zu hohe Kosten zu produzieren – eine Kritik, die Kleinlein unterstützte: „Die Versicherungsunternehmen sind nicht redlich bei ihrer Kalkulation.“ Langenberg verteidigte sich gegen den Vorwurf aus der Zuhörerschaft, ihre Initiative wolle den Maklern Geld wegnehmen: „Nein, ich will Ihnen Geld für etwas anderes geben.“ Die Kosten in der Lebensversicherung seien aber schlicht zu hoch.

Schwark als Repräsentant der deutschen Versicherungsbranche musste sich von Wirth gleich mehrere Vorwürfe anhören: Zum einen habe der GDV das Thema Provisionsdeckel 2017 überhaupt erst in die öffentliche Diskussion gebracht, zum anderen drohe Vermittlern nach § 34f Gewerbeverordnung bald die Aufsicht durch die BaFin (statt, wie bislang, durch die örtlichen Industrie- und Handelskammern). Dagegen habe sich der GDV nicht ausreichend ausgesprochen. „Der GDV liefert der BaFin quasi die Blaupause, wie der Maklermarkt zu regulieren ist“, so Wirth.

Auch **Schäffler** nahm Schwark ins Visier und warf dessen Verband vor, er sei bei der Trennung von Provisionen aus der Lebens- sowie der Rest-

schuldversicherung nicht klar genug: „Der GDV macht große Fehler, wenn er das schön redet.“ Der so Gescholtene stellte daraufhin klar, dass der GDV keine BaFin-Aufsicht für die Versicherungsvermittler wünsche. Schwark verwies auch auf die Selbstverpflichtungserklärung der Branche, keine Restschuldversicherungen mit dem Abschluss einer Lebensversicherung zu kombinieren.

„MIT UNS WIRD ES DEN PROVISIONSDECKEL SO NICHT GEBEN!“

BRODESSER

FDP-Mann **Schäffler** sprach wahrscheinlich den meisten Gästen an diesem Abend aus der Seele, als er sagte: „Immer, wenn reguliert wird, gibt es Kollateralschäden“ – und das seien im Fall des Provisionsdeckels leider die Makler. Eine Aussage seines Bundestagskollegen Brodeser werden die versammelten Makler deshalb sicher mit Wohlwollen gehört haben: „Mit uns wird es den Provisionsdeckel so nicht geben“, versprach der CDU-Abgeordnete in seinem Schluss-Statement.



▲ **NORMAN WIRTH** – Vorstand des Bundesverbandes Finanzdienstleistung AfW



▲ **DR. PETER SCHWARK** – Mitglied der Geschäftsführung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)



▲ **BRITTA LANGENBERG** – Expertin für Vorsorge und Versicherungen bei der Bürgerbewegung Finanzwende e.V.