

ESSAY Die Politik will die Provisionen bei Lebensversicherungen für die Berater pauschal deckeln. Gastautor Uwe Schroeder-Wildberg kritisiert das

Nicht alle Berater über einen Kamm scheren



**UWE
SCHROEDER-
WILDBERG**
Vorstandschef
der MLP SE

Schroeder-Wildberg ist seit 2004 Vorstandsvorsitzender der MLP. Seit 2017 ist er Vorstandsvorsitzender der MLP Finanzberatung SE. 2003 wurde er Mitglied des Vorstands (CFO) der MLP AG. Zuvor war der promovierte Diplom-Kaufmann Mitglied des Vorstands der Gruppe Cortalconsors. Die börsennotierte MLP bietet Lösungen zur Altersvorsorge, dem Vermögensmanagement sowie Kranken- und Sachversicherungen bis hin zur Finanzierung und zum Bankgeschäft.

Die Diskussion über einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung ist derzeit wieder ein größeres Thema für die Politik. Die Verfechter einer pauschalen Kürzung springen aber deutlich zu kurz. Wenn Regulierung schon in die Preisfindung des Marktes eingreifen sollte, dann wenigstens nicht zulasten der Kunden.

Die Diskussion ist 2018 bereits zweimal richtig aufgeflammt: Im April war es Frank Grund, Chef der Versicherungsaufsicht der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (Bafin), der sich im Rahmen einer Branchenkonferenz äußerte. Im Juni legte das Finanzministerium (BMF) seine Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) vor. Darin geht es um eine Reihe von Punkten, insbesondere aber auch um die Reduzierung von Abschlussprovisionen in der Altersvorsorge. Schon 2014 gab es diese Diskussion, an deren Ende eine Absenkung des sogenannten Höchstzillmersatzes, einer Bilanzierungshilfe für Versicherer, stand. Positiv ist, dass sich der Gesetzgeber damit seinerzeit gegen einen direkten Eingriff in die Provisionen entschieden hatte – und es somit nach wie vor möglich ist, was selbstverständlich sein sollte: dass bessere Beratungsqualität auch besser vergütet wird.

Der Bericht des BMF zur Evaluierung des LVRG kommt zu dem Befund: Das Gesetz wirkt, die Abschlussprovisionen sind marktweit bereits gesunken. Dabei ist zu berücksichtigen: Die Verlängerung der Storno-

haftung, also dass bei Vertragskündigung der Berater länger in finanzielle Haftung genommen wird, kann sich noch nicht vollständig in den Bilanzen der Versicherer abzeichnen. Dennoch steht im Bericht die Empfehlung für einen Provisionsdeckel.

Am besten wäre es zweifelsohne, die Preisfindung weiter dem Markt zu überlassen. Was definitiv zu vermeiden ist: alle Marktteilnehmer über einen Kamm zu scheren. Denn mit einer pauschalen Deckelung würde ein 08/15-Produktverkauf gefördert, und es käme zu einer Wettbewerbsverzerrung zulasten einer Beratung durch Versicherungsmakler – also diejenigen, die dem Kunden ein breites Angebot bieten und haftungsrechtlich in seinem Auftrag agieren. Für eine solche Leistung fällt entsprechender Aufwand an, und dieser nimmt weiter zu, wenn der Makler zusätzlich die Infrastruktur für eine kundenorientierte Beratung bereitstellt: von der Qualifizierung der Berater über die Produktauswahl bis hin zu bundesweiten Geschäftsstellen. Im Gegensatz dazu können Versicherer mit Ausschließlichkeitsvertrieben große Teile der Kosten für ihre Infrastruktur über die allgemeinen Verwaltungskosten decken. Eine pauschale Deckelung der Abschlussprovisionen würde daher ein Geschäftsmodell bevorteilen, bei dem Kunden per se nur die Produkte eines Hauses vermittelt werden. Der Gesetzgeber würde das Gegenteil dessen erreichen, was eigentlich Ziel sein

sollte: Beratungsansätze zu stärken, bei denen die Kundenanforderungen im Mittelpunkt stehen.

Pauschale Deckelung als politisches Eigentor

Wenn die Politik aber meint, ganz ohne Deckel ginge es am Ende nicht – dann bitte in Form einer marktnahen und differenzierten Lösung. Konkret: Die gesamte Provisionsbegrenzung sollte in mehrere Komponenten eingeteilt werden, um je nach Güte der Kundenbetreuung unterschiedliche Vergütungshöhen zu ermöglichen. Angelehnt an den Vorschlag der Bafin, könnte bei der Begrenzung zwischen reinem Abschluss sowie einem zusätzlichen Betrag für qualitativ hochwertige Beratung unterschieden werden. Sofern zusätzlich originäre Leistungen eines Versicherers übernommen werden wie die Weiterbildung der Berater, wären diese Kosten darüber hinaus angemessen zu vergüten.

Eine geeignete Bemessungsgröße für die Qualitätskomponente stellt die Stornoquote dar. Schnell würde anhand dieser Kennziffer ersichtlich, ob höheren Provisionszahlungen auch eine höhere Kundenorientierung gegenübersteht. Natürlich wären auch bei diesem Weg noch Details zu regeln, aber er ist grundsätzlich praktikabel. Ein pauschaler Deckel für die Provisionen wäre ein politisches Eigentor. Bleibt im Interesse der Kunden und der Vorsorge zu hoffen, dass der Gesetzgeber am Ende klug handelt.