

# REUTERS-BRANCHENFORUM - GASTBEITRAG - zeb zur Einführung eines faktischen Provisionsdeckels auf Rentenprodukte in der EU - Reuters News

19-Feb-2019 11:00:00

**Claus Peter Hendricks, Senior Manager, zeb**

**Daniel Sander, Senior Manager, zeb**

## ***"zeb zur Einführung eines faktischen Provisionsdeckels auf Rentenprodukte in der EU***

Europa steht unmittelbar vor der Einführung eines ersten Rentenproduktes mit einem faktischen „Provisionsdeckel“ in Höhe von einem Prozent. Ein Grundstein hierfür haben Europaparlament und EU-Kommission gelegt, indem sie gesetzliche Grundlagen für die PEPP („Pan European Pension Products“) verabschiedet haben. Die Festlegung in dem zugehörigen Regulierungstext definiert, dass Versicherer nur 1,0% der angesparten Summe als Kosten pro Jahr berechnen dürfen. Die Initiative hierzu ging von der Grünen-Fraktion im Europaparlament aus. Laut Sven Giegold, dem finanzpolitischen Sprecher der Grünen im Europaparlament, werde dies auch Blockaden bezüglich einer Provisionsdeckelung in Deutschland lösen.

Der Beschluss konterkariert das in der vergangenen Woche veröffentlichte Gutachten des Berliner Rechtsprofessors Hans-Peter Schwintowski, das den aktuellen Überlegungen der deutschen Politik zum Provisionsdeckel ihre europarechtliche Eignung abspricht. Diese sind in Deutschland weit fortgeschritten: Das Bundesministerium für Finanzen hat bei seiner Evaluation des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) festgestellt, dass die bisherigen Maßnahmen zur Kostenreduzierung der Versicherungsunternehmen nicht ausreichend gegriffen haben. Eine Verschärfung des LVRG aus Sicht des Gesetzgebers sei deshalb notwendig. Das Ministerium thematisiert in diesem Zusammenhang auch eine Deckelung der Abschlussprovision, wenngleich noch keine konkrete Höhe genannt wurde. Dem widerspricht der ehemalige Präsident des Bundesverfassungsgerichts, Hans-Jürgen Papier. Es sei dem deutschen Gesetzgeber mit dem Reformgesetz sehr wohl gelungen, die Vergütung der Vermittler zu reduzieren, betont Hans-Jürgen Papier – um 7,2 Prozent bei Maklern und um 2,9 Prozent bei Vertretern. „Diese Zahlen belegen, dass der Wettbewerb um Vertriebsentgelte bei Versicherungsvermittlern funktionsfähig ist“.

Seitens BaFin sind bereits konkrete Werte zum Provisionsdeckel kommuniziert: 2,5% zuzüglich etwaiger Zuschläge für noch zu definierende Zusatzservices. Ein solches Szenario würde einen drastischen Einnahmerückgang sowohl für Makler- als auch für Teile der Ausschließlichkeitsvermittler bewirken. Bereits eine Streckung der heute im Maklermarkt üblichen Abschlussprovisionen über die Vertragslaufzeit ergäbe für die kommenden 15 bis 20

Jahre erhebliche Liquiditätsnachteile für Vermittler. Nach Simulationen, welche die auf Financial Services spezialisierte Unternehmensberatung zeb im Auftrag verschiedener Versicherungsunternehmen durchgeführt hat, würden ca. 20% der heute aktiven Versicherungsmakler zu einer Geschäftsaufgabe gezwungen. Auch im Ausschließlichkeitsvertrieb käme es zu empfindlichen Einnahmerückgängen und letztendlich zu weiteren Geschäftsaufgaben.

Aus Sicht von zeb besteht keine gesetzliche oder aufsichtsrechtliche Notwendigkeit für einen Provisionsdeckel. Allerdings schätzen wir die Wahrscheinlichkeit eines Provisionsdeckels als hoch ein. Im Falle einer Verabschiedung wäre der Umsetzungszeitraum für Versicherungsunternehmen voraussichtlich sehr eng. Ein Inkrafttreten zum 1. Januar 2020 stünde dann zur Diskussion.

Aktuell begleitet zeb mehrere Versicherungsunternehmen, um zentrale Fragestellungen frühzeitig zu klären, unter anderem:

- **Mit welchen regulatorischen Vorgaben ist realistischerweise zu rechnen?**

Wir gehen im Fall eines Provisionsdeckels neben einer Begrenzung des Höchstvergütungssatzes auch von einer verstärkten Verschiebung der Einmalprovisionen auf Folgejahre aus. Dazu ist ein explizites bzw. erweitertes Verbot von Umgehungstatbeständen zu erwarten. Versicherer sollten diese Vorgaben gewissenhaft umsetzen, da neben einem verschärften Monitoring seitens BaFin auch empfindlichere Strafen bei Verstößen drohen dürften.

Offen sind dagegen weiterhin Fragen zur maximalen Höhe von Abschlussprovision und laufender Vergütung sowie konkrete Vorgaben zur Rechtfertigung von Dienstleistungsvergütungen bzw. Bonusvergütung. Produktseitig stehen in der aktuellen Diskussion neben der Restkreditversicherung primär Lebensversicherungs- produkte mit Kapitalsammelfunktion im Fokus, also Produkte zur Altersvorsorge oder Vermögensanlage. Allerdings ist in den Texten von BaFin und BMF nur allgemein von Lebensversicherungs- produkten die Rede, so dass die Betroffenheit von Biometrieprodukten wie beispielsweise der Berufsunfähigkeits- versicherung noch unklar ist. Zur Vorbereitung empfiehlt zeb den Versicherungsunternehmen daher die Durchführung von Auswirkungssimulationen unter Berücksichtigung unterschiedlicher regulatorischer Szenarien.

- **Welche Teile des Vergütungssystems sind anzupassen?**

Die Beantwortung dieser Fragestellung erfordert eine Einzelfallbetrachtung des jeweiligen Versicherungsunternehmens. Generell sind jedoch Anpassungen an Vergütungssystemen ganzheitlich zu betrachten, so dass bei der Mehrzahl der betroffenen Versicherer sowohl Abschluss- als auch Folgeprovisionen sowie Bonus- und Sonderzahlungen auf den Prüfstand müssen. Der isolierte Blick auf die LV-Sparte dürfte dabei für die Neugestaltung eines Vergütungssystems häufig nicht ausreichen. Spätestens bei der Frage möglicher kompensatorischer Produktbereiche wird ein Gesamtblick auf die Vermittlervergütung notwendig.

- **Welche Produktbereiche bieten Kompensationsmöglichkeiten?**

Aus Sicht der LV-Sparte könnte der Absatz von Biometrieprodukten an Bedeutung gewinnen, wenn diese nicht in den Geltungsbereich eines Provisionsdeckels fallen. Spartenübergreifend dürfte sich der Trend zu einer verstärkten Kompositorientierung von Vertrieben verstärken. Darüber hinaus bieten Finanzdienstleistungsprodukte außerhalb des Versicherungsgeschäfts

Verdienstmöglichkeiten für Vermittler. Allerdings liegt der FDL-Anteil an der Gesamtvergütung der Vermittler zumindest in Ausschließlichkeitsorganisationen auf einem sehr niedrigen Niveau, so dass der hier zu verortende Einnahmehebel für die Breite der Vermittlerschaft als eher gering anzusehen ist.

- **Welche strategischen Ziele sind bei der Neugestaltung zu berücksichtigen?**

Versicherer haben in den vergangenen Jahren eine beachtliche Transformation zu kundenzentrierten Dienstleistern begonnen. Die Neugestaltung der Vergütungssysteme kann nun ein weiteres Element der Versicherungsunternehmen sein, Vergütungs- und Steuerungssysteme im Sinne einer kundenzentrierten Organisation zu optimieren.

- **Wie ist der Transformationsprozess zu gestalten?**

Anpassungen von Vergütungssystemen sind stets von hoher Komplexität. Die Erfüllung regulatorischer Vorgaben in einer neuen Vergütungskonzeption und ihre IT-technische Abbildung sind dabei nur eine Seite der Medaille. Die Sicherstellung hoher Akzeptanz in den betroffenen Vermittlerkreisen ist eine weitere zentrale Herausforderung, die über den dauerhaften Vertriebs Erfolg entscheidet. Dazu sind bei Projekten unter anderem Meinungsbildner und Interessenvertreter des Vertriebs frühzeitig einzubinden. Nur ein hohes Maß an Transparenz über Auswirkungen künftiger Vergütungssysteme schafft die Basis für eine vertrauensvolle Zusammenarbeit. Diese Transparenz wird insbesondere durch eine verständliche Kommunikation und nachvollziehbare Simulationsrechnungen sichergestellt, die Vergütungsveränderungen für unterschiedliche Vermittlergruppen, ggf. bis zum Einzelvermittler darstellen. Dabei sollte auf erprobte Methoden und Tools zurückgegriffen werden, die in anderen IDD-Projekten in Europa erfolgreich eingesetzt wurden.

Aktuell ist noch offen, wann der Provisionsdeckel in Kraft treten wird, ebenso unsicher sind mögliche Ausgestaltungsdetails. Aufgrund der Tragweite des Provisionsdeckels sollten sich verantwortliche Vorstände und Entscheider in Vertrieb und Lebensversicherungssparte jedoch bereits heute intensiv mit möglichen Auswirkungen beschäftigen. Ziel ist die Gestaltung eines regulatorisch sauberen, wettbewerbsfähigen und strategisch passenden Vergütungssystems für die 2020 anbrechende neue Dekade."

#### **Zu den Autoren:**

**Claus Peter Hendricks** und **Daniel Sander** sind die für die LVRG2-Umsetzung verantwortlichen Senior Manager in der Strategie- und Managementberatung zeb. Sie verfügen über einen breiten Erfahrungsschatz in der Gestaltung von Vergütungssystemen unter anderem aus zahlreichen Projekten der IDD-Umsetzung in der europäischen Versicherungsbranche.

Für den Inhalt des Beitrags ist allein der Verfasser verantwortlich. Wenn Sie gerne einen Beitrag für das Branchen-Forum schreiben möchten, rufen Sie uns in der Frankfurter Redaktion an, 069 7565-1245 oder schicken Sie eine kurze E-Mail an [wiebke.singer@tr.com](mailto:wiebke.singer@tr.com)

Keywords: DEUTSCHLAND/MÄRKTE/REUTERS-BRANCHENFORUM

nL5N20E2GH Copy to clipboard

© Thomson Reuters 2019. All rights reserved.