

PROVISIONSKÜRZUNG ZUR KOMPENSATION DES NIEDRIGZINSES

ZIELFÜHREND UND
ANGEBRACHT?



Arndt von Eicken
Managing Analyst
Assekurata

ZIELSETZUNG

Vor dem Hintergrund historisch niedriger Zinsen schlägt die Diskussion um die Höhe der Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung hohe Wellen und gipfelte in dem „Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen“ des Bundesministeriums für Finanzen (BMF). Demnach soll der Deckel bei 25 Promille der summierten Beiträge während der Vertragslaufzeit – maximal 35 Jahre – liegen. Bei Nachweis qualitativer Kriterien in der Beratung kann er um 15 Punkte bis auf 40 Promille erweitert werden.

Der Gesetzgeber begründet dies damit, dass zwar der überwiegende Teil der Maßnahmen des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) erfolgreich umgesetzt werden konnte, um in einem Niedrigzinsumfeld die zugesagten Leistungen aus den Lebensversicherungsverträgen erfüllen zu können, jedoch ließe die Absenkung der tatsächlich entstandenen Abschlusskosten zu wünschen übrig, so dass es erforderlich sei, Abschlussprovisionen und -vergütungen in angemessener Weise zu deckeln. Zudem soll Fehlanreize und exzessiv hohen Provisionen entgegen gewirkt werden.

Im Folgenden wollen wir untersuchen, inwieweit eine Provisionskürzung zur Kompensation des Niedrigzinsumfelds zielführend und angemessen ist.

Fraglich ist in diesem Zusammenhang, inwieweit Vermittler über ihre Provisionen in Verantwortung für das Niedrigzinsszenario genommen werden können, inwieweit Provisionskürzungen dabei helfen können, die Renditeeinbußen durch niedrige Zinsen zu kompensieren und welche Wirkungen Provisionskürzungen im Hinblick auf die Altersvorsorgeberatung mit sich bringen können.

Impressum

Herausgeber
Deutsches Institut für Altersvorsorge GmbH
Französische Straße 12
10117 Berlin

030 201 88 – 581 / 582 / 583
dia-vorsorge.de
info@dia-vorsorge.de

Ansprechpartner
Klaus Morgenstern (Sprecher)

Projektdurchführung und Auswertung/Text
Arndt von Eicken, Assekurata

Satz, Gestaltung und Produktion
Goldblau.com

Dieses Werk ist urheberrechtlich geschützt. Die dadurch begründeten Rechte, insbesondere die der Übersetzung, des Nachdrucks, des Vortrags, der Entnahme von Tabellen, der Funksendung, der Mikroverfilmung oder der Vervielfältigung in EDV-Anlagen bleiben, auch bei nur auszugsweiser Verwendung, vorbehalten. Eine Vervielfältigung dieses Werkes oder von Teilen davon ist auch im Einzelfall nur in den Grenzen der gesetzlichen Bestimmungen des deutschen Urheberrechtsgesetzes in der jeweils gültigen Fassung zulässig. Zuwiderhandlungen unterliegen den Strafbestimmungen des Urheberrechtsgesetzes.

HAFTUNG DER VERMITTLER DURCH PROVISIONSKÜRZUNG FÜR GARANTIEZINS DER VERGANGENHEIT

Sicherung der Garantie für Altverträge belastet Neugeschäft

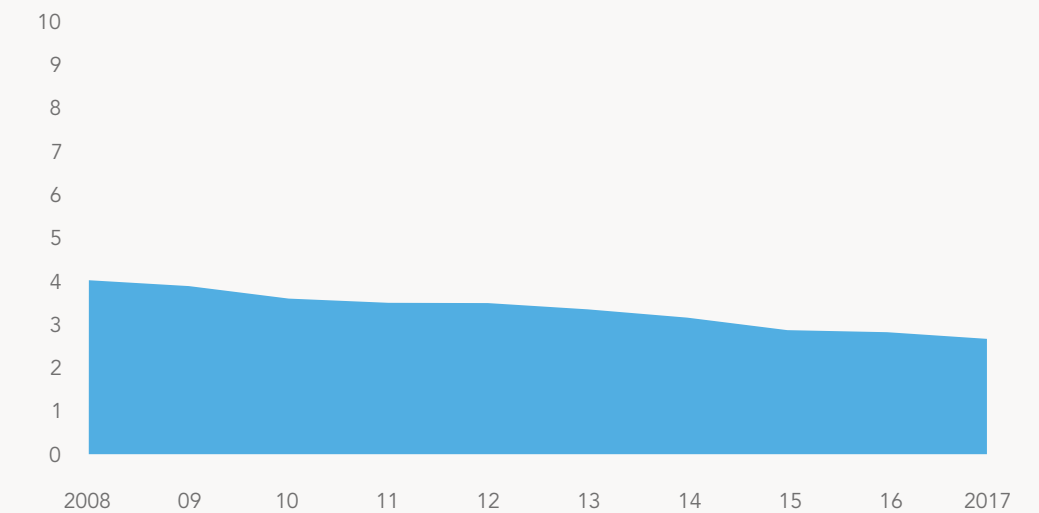
Mit der Zinszusatzreserve (ZZR) wurde 2011 ein wichtiges Instrument zur Sicherung der Altverträge eingeführt. Sie ist ein verbindliches und stabilisierendes Element, um die Garantiezusagen der Vergangenheit bilanziell abzusichern. Rund 65 Mrd. € haben die Unternehmen bisher der Reserve zugeführt, so dass die durchschnittliche Garantiezinsanforderung marktweit derzeit effektiv nur noch bei 1,90 % liegt.

Jedoch beeinträchtigt der Reserveaufbau, welcher nach unseren Berechnungen marktweit noch mindestens bis ins Jahr 2024 andauern wird, die Ertragslage deutlich, so dass die Unternehmen aktuell keinen attraktiven Garantie- und Überschusszins gewähren können.

Unter den sinkenden Deklarationen leiden nicht nur Bestandskunden, sondern vor allem das Neugeschäft. Lebensversicherungsprodukte mit deklarierten Überschüssen verlieren an Attraktivität, was sich auch im Erfolg der Vermittler niederschlägt.

Kontrovers lässt sich freilich diskutieren, inwieweit die Vermittler durch Provisionsverzicht ebenfalls einen Beitrag zur Sicherung der Zinsgarantien im Niedrigzinsumfeld zu leisten haben. Ein systematisches Beratungsversagen beim Verkauf klassischer Lebensversicherungen, die ein etabliertes Basisprodukt der deutschen Altersvorsorge sind, ist als Argument allerdings nicht stichhaltig. Überdies lassen sich nach der Studie „Beratungsqualität in der Lebensversicherung“ der Assekurata Solutions auch keine systematischen Fehlanreize erkennen. Vielmehr sinkt die Stornoquote sogar kontinuierlich und hat im Jahr 2017 einen neuen Tiefststand erreicht.

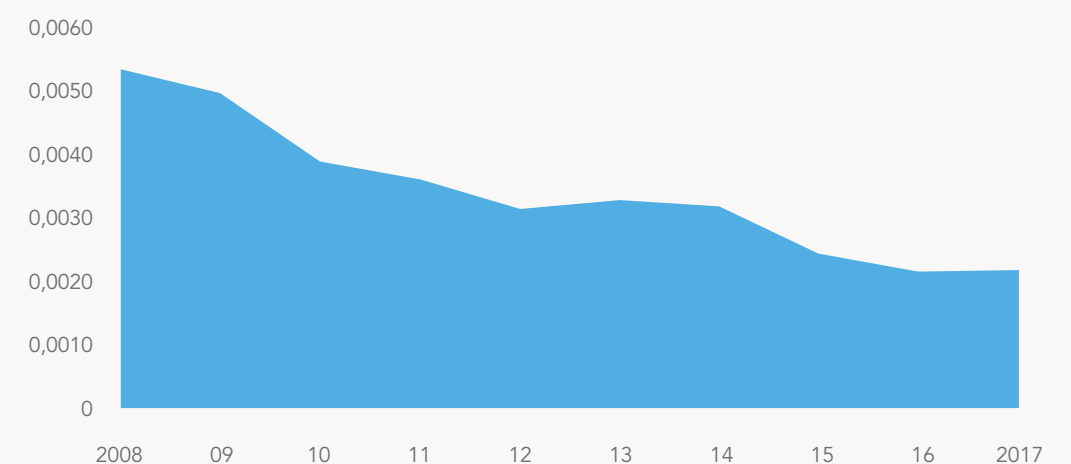
Stornoquote in der Lebensversicherung



Angaben in Prozent Quelle: Assekurata

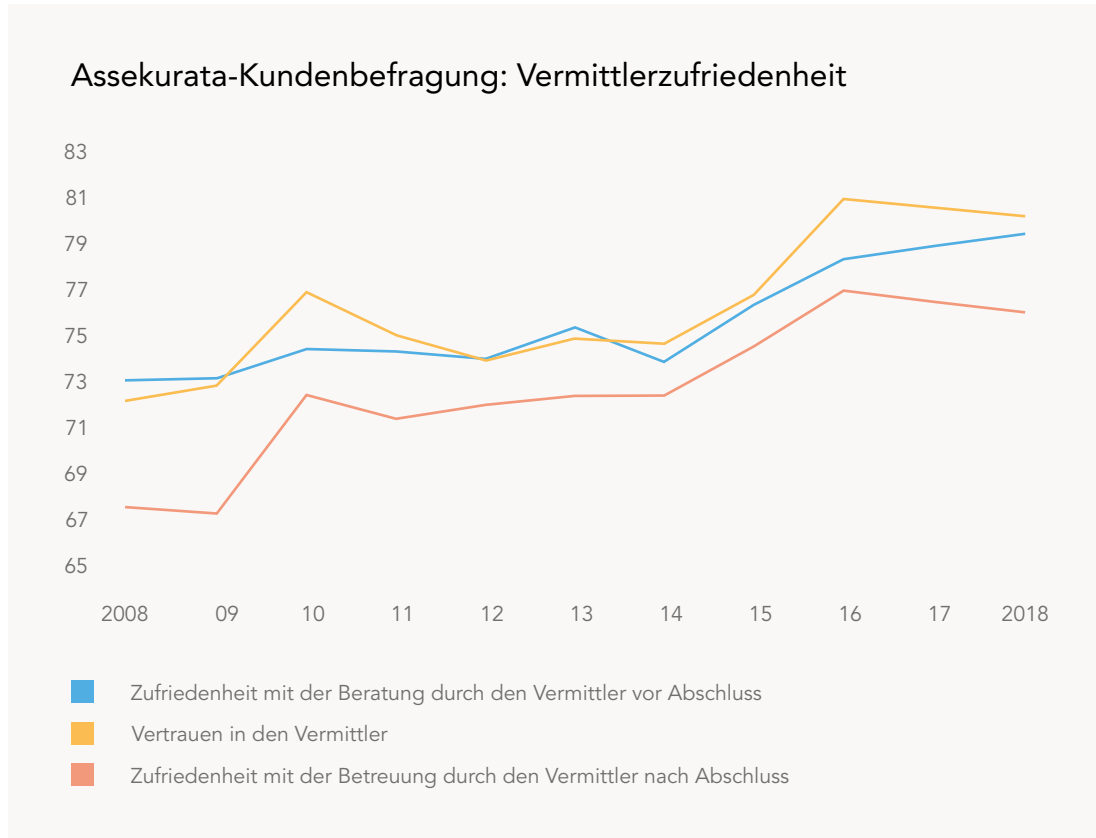
Das Gleiche gilt für die Beschwerdezahlen bei der BaFin und beim Ombudsmann, die sich – bezogen auf das Volumen des Neugeschäftes und der Bestände – im Zeitverlauf auf niedrigstem Niveau bewegen.

Beschwerdequote der BaFin in der Lebensversicherung



Angaben in Prozent Quelle: Assekurata

Demgegenüber steigen die Kundenzufriedenheitswerte mit der Arbeit der Vermittler stetig an und markierten 2018 einen neuen Höchstwert.



Angaben in Prozent Quelle: Assekurata

Zwischenfazit

Fehlanreize aus überhöhten Provisionen in der Beratung konnten bisher nicht nachgewiesen werden. Dass Vermittler in die Haftung für die hohen Garantiezinsen der Vergangenheit genommen werden und mit Provisionskürzung ein Ausgleich für das Neugeschäft im Sinne von höheren Renditen erzielt werden soll, ist mit Blick auf die qualitative Beratungsleistung anhand empirischer Daten nicht begründbar.

RENDITEEFFEKT BEI PROVISIONSKÜRZUNG

Auswirkung des Provisionsdeckels auf die Rendite von Lebensversicherungen – ein Rechenmodell

Im derzeitigen Zinstief fahndet der überwiegende Teil der Lebensversicherer akribisch nach Produkten, die eine auskömmliche Rendite bei gleichzeitig moderatem Risiko in Aussicht stellen. Dies gleicht in vielen Fällen der Quadratur des Kreises.

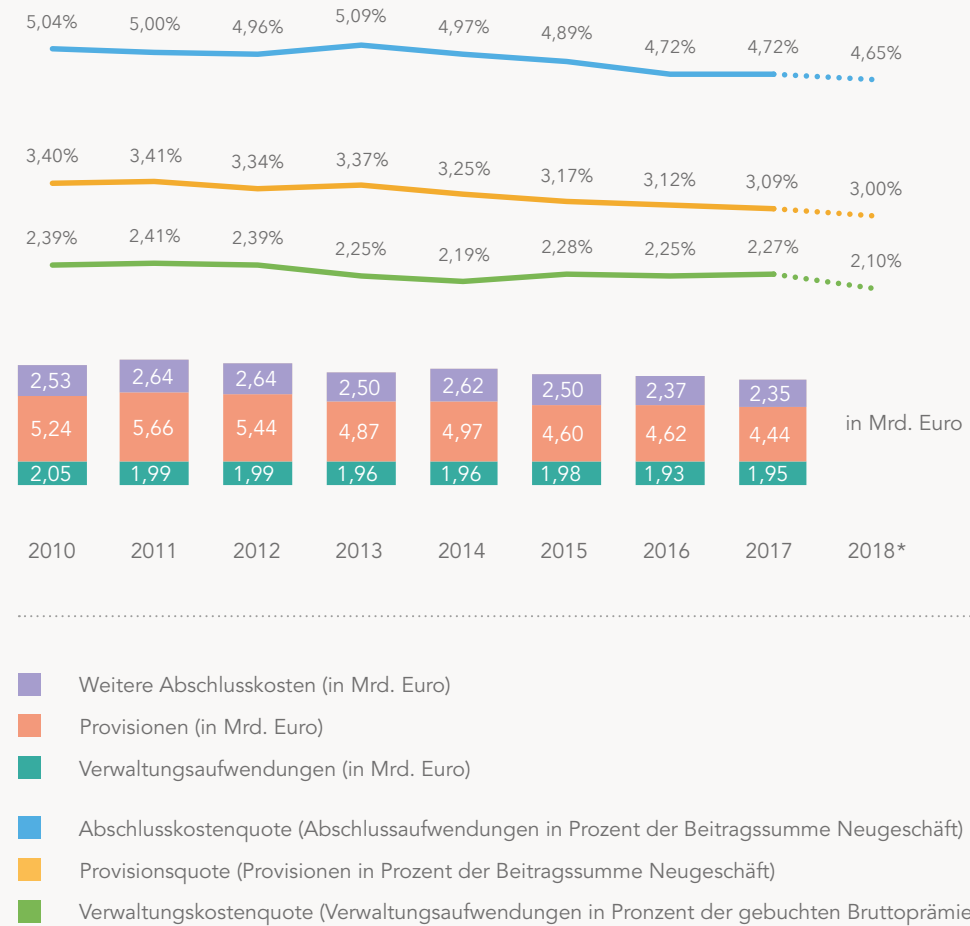
In diesem Zusammenhang gewinnen Kosteneinsparungen eine immer größere Bedeutung, um die Anlagesumme zu erhöhen. Dies trifft auch auf Lebensversicherungsprodukte zu. Vor allem bei diesen nimmt unter Kostenquotenbetrachtung die Abschlussprovision beim Kauf des Produktes einen vermeintlich hohen Stellenwert ein.

Da ein Lebensversicherungsprodukt aber auf Langfristigkeit ausgerichtet ist, basiert die Rendite im Wesentlichen auf dem zeitlichen Aspekt infolge des Zinseszins-effekts.

Nichtsdestotrotz haben die Lebensversicherer ihre Abschlussquoten seit 2013 kontinuierlich reduziert, wodurch sich damit einhergehend auch die Beratungsprovisionen verringert haben. Hauptauslöser hierfür war die Begrenzung des Höchstzillmersatzes von 25 % durch das LVRG. Im Zuge von Prozessverschrankungen und weiteren Einsparungen konnten auch die Verwaltungskostenquoten über einen langen Zeitraum gesenkt werden. Aufgrund von Investitionen, vor allem in die Digitalisierung von Prozessen, sind diese zuletzt wieder gestiegen.

Eine weitere Senkung der Verwaltungskostenquote dürfte nur durch langfristige strukturelle Maßnahmen möglich sein. Die bisher wirkenden Effekte zeigen sich anhand der Kostenentwicklung im Lebensversicherungsmarkt (siehe Abbildung).

Kostenentwicklung im Lebensversicherungsmarkt



Angaben in Prozent Quelle: Assekurata; * = Schätzung

Sofern die Reduzierung der Provisionen langfristig einen signifikanten Einfluss auf die Höhe der Produktrendite entfalten würde, wäre ein Provisionsdeckel aus Kundensicht zu begrüßen. Ein pauschaler Rückschluss erscheint hier jedoch zu kurz gesprungen.

In einem gemeinsamen Gutachten haben Experten der Universität Hohenheim und des Instituts für Finanz- und Aktuarwissenschaften (ifa) Ulm bereits 2018 festgestellt, dass ein Provisionsdeckel nahezu keine Auswirkung auf die Rendite eines Lebensversicherungsproduktes hat.¹

Auf Basis dieser These haben wir anhand von Beispielberechnungen die Auswirkung einer Senkung des Kostenparameters Abschlussprovision in der Tarifikalkulation von konkreten Rentenversicherungen auf 25 ‰ simuliert.

Zur Begründung der Notwendigkeit eines Provisionsdeckels berufen sich die Autoren im Referentenentwurf auf eine Erhebung der BaFin, wonach die Versicherungsunternehmen für das Neugeschäft im Jahr 2017 vertriebswegübergreifend erfolgsbezogene Abschlussprovisionen von durchschnittlich 37,74 ‰ geleistet haben. Da es bis dato keinen Grund gab, die Güte der Beratung zu beanstanden und auch jegliche Kennzahlen, die hierzu herangezogen werden können (beispielsweise Storno- oder Beschwerdequoten) dies untermauern (siehe oben), gehen wir davon aus, dass die überwiegende Mehrzahl der Vermittler künftig Anspruch auf den zusätzlichen Teil unter Berücksichtigung von Qualitätsaspekten hat.

Diese Vermittler würden nach Intention des Gesetzes für ihre Dienstleistung 40 ‰ erhalten dürfen, wodurch die Deckelung dann ins Leere liefe.

In einer Modellrechnung haben wir unterschiedliche Rentenversicherungsprodukte (Sofortrente, Neue klassische Rente und Indexgebundene Rente) marktrepräsentativer Anbieter hinsichtlich ihrer Gesamtrentenhöhe bei Provisionsätzen von 40 ‰ und 25 ‰ verglichen.

Produkte	Rente bei AP 40 ‰	Rente bei AP 25 ‰	Renten-differenz in €	Renten-differenz in %	Rendite bei 25 ‰	Rendite bei 40 ‰	Rendite-differenz in %
Sofortrenten	294,25 €	301,50 €	7,25 €	2,46%	3,62%	3,53%	0,09%
Neue klassische Renten	218,69 €	224,81 €	6,12 €	2,80%	2,98%	2,82%	0,16%
Indexgebundene Renten	194,30 €	199,16 €	4,86 €	2,50%	2,29%	2,15%	0,14%

¹ Die Auswirkung auf die Rendite ist demnach bei langer Laufzeit am geringsten und liegt je nach Laufzeit und unterstellter Kapitalanlageperformance zwischen 0,08 ‰ (lange Laufzeit und schlechte Kapitalanlageperformance) und 0,22 ‰ (kurze Laufzeit und gute Kapitalanlageperformance).

Vgl. Jochen Ruß, Jörg Schiller und Andreas Seyboth; Regulierung von Provisionen – Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland; Hohenheim 2018.

Die Rechnungen basieren auf folgenden Parametern:

- **Aufgeschobene klassische und indexgebundene Rente:** Eintrittsalter 35 Jahre, Rentenbeginnalter 67 Jahre, Rentengarantiezeit 5 Jahre, 100 € monatlicher Beitrag
- **Sofortbeginnende Rente:** Eintrittsalter 67 Jahre, Einmalbeitrag 100.000 Euro

Variiert wurden lediglich die Provisionssätze. Sämtliche anderen eingerechneten Kosten sowie die unterstellte marktgängige Überschussbeteiligung sind konstant fortgeschrieben.

In der vorstehenden Tabelle haben wir neben der Rentenhöhe sowohl die Renten- als auch die Renditedifferenz dargestellt.

Im Ergebnis differenziert die Rente je nach Produkt zwischen monatlich 4,86 Euro und 7,25 Euro. Gleichwohl ist der damit verbundene Renditeeffekt von 0,09 % bis höchstens 0,16 % ernüchternd. Die Rechnung verdeutlicht, dass Provisionskürzungen die Renditeminderungen niedriger Zinsen nicht ansatzweise kompensieren.

Zwischenfazit

Provisionen und Abschlusskostenquote sind bereits seit einigen Jahren rückläufig. Die Rendite für den Kunden in der Lebensversicherung würde durch den Provisionsdeckel nicht merklich ansteigen. Dessen Wirkung auf die konkrete Vertragsrendite wird im Allgemeinen überschätzt.

RENDITEEFFEKT BEI ÄNDERUNG DES CHANCEN-/RISIKO-PROFILS

Deutlich höherer Renditeeffekt durch optimale Nutzung von Chancen und Risiken in der Produktauswahl

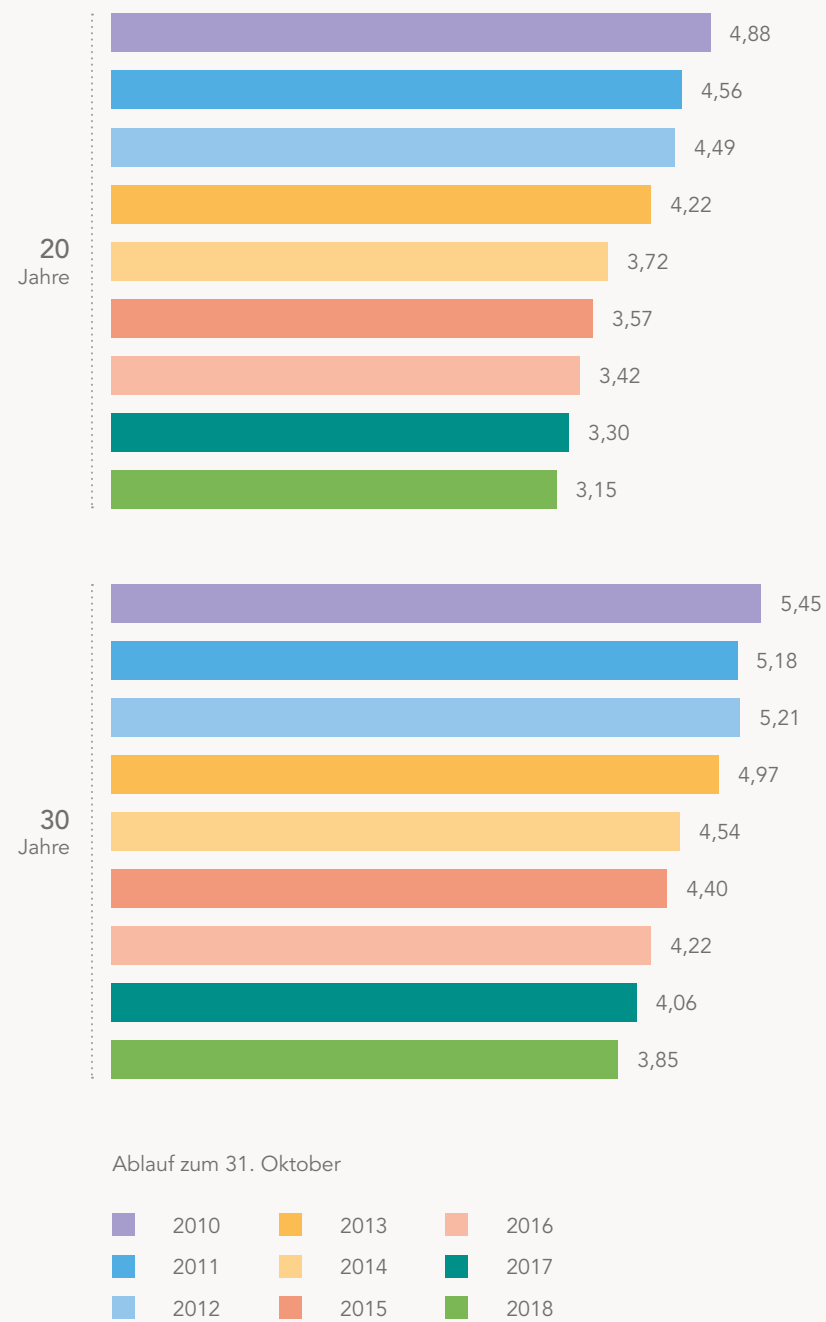
Die geringen Rentenhöhen, die momentan am Markt prognostiziert werden, orientieren sich an dem vorherrschenden Kundenwunsch nach Sicherheit in der Altersvorsorge.

Üblicherweise werden Rentenversicherungen mit einem hohen Maß an Garantien (z. B. einem jährlichen Garantiezins oder einer endfälligen Bruttobeitragsgarantie) ausgestattet. An dieser Stelle sind die Anbieter in der Ausgestaltung ihrer Garantiezusagen sehr differenziert.

Bei aufgeschobenen klassischen Rentenversicherungen ergeben sich aus einer Beitragssumme von 38.400 Euro (100,00 Euro monatlich über 32 Jahre) garantierte Monatsrenten von unter 100,00 Euro. Garantien reduzieren die Rendite gerade in einem extremen Niedrigzinsumfeld massiv – selbst ein Garantiezins von 0 % (im Sinne des Kapitalerhalts) mindert die Performance des Produktes spürbar.

Bei Betrachtung der Vergangenheitsrenditen unterschiedlicher Laufzeiten in der Lebensversicherung stellen wir in unserer Marktstudie zu Überschussbeteiligungen und Garantien seit Jahren einen deutlich rückläufigen Trend fest.

Arithmetische Mittelwerte der Vergangenheitsrenditen unterschiedlicher Laufzeiten in der Kapitallebensversicherung Ablaufstichtage 10/2010 bis 10/2018



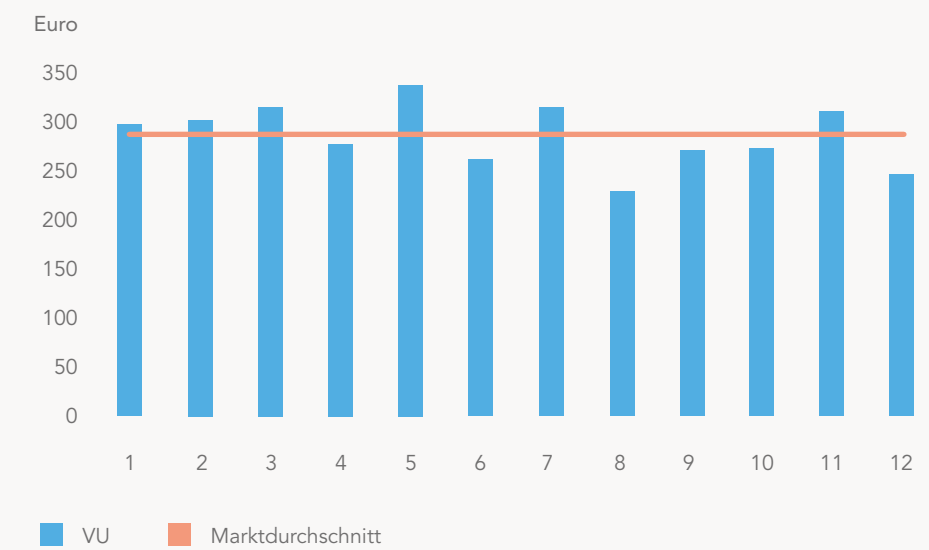
Angaben in Prozent Quelle: Assekurata

Würden Verbraucher zukünftig nur moderat chancenreichere Produkte akzeptieren, erhöhte das die zu erwartende Rendite wesentlich stärker als eine Senkung von Abschlusskosten.

Laut einer retrospektiven Wertentwicklungstatistik (hier: BVI) für die Fondsgruppe Aktienfonds Deutschland erzielten 30-jährige monatliche Investitionen in Höhe von 100,00 Euro Durchschnittsrenditen von 6,00 %. Bei 35-jährigen Laufzeiten sogar 6,50 %.

Wohlwissend, dass die rückwirkende Entwicklung nicht auf die Zukunft übertragbar ist, haben wir (reine) fondsgebundene Rentenversicherungstarife repräsentativer Marktteilnehmer mit einer Renditeannahme in Höhe von 5,00 % verglichen, um die Wirkung von Chance und Rendite zu plausibilisieren. Im Ergebnis liegen hier die prognostizierten Renten durchschnittlich über 30 % höher als bei einem Tarif der Neuen Klassik mit marktüblicher Gesamtverzinsung.

Ablaufleistungen fondsgebundene Rentenversicherungen



Quelle: Assekurata

In der Praxis ist der Großteil der Kunden bei der Produktauswahl aufgrund der vielfältigen Möglichkeiten und individuell zu berücksichtigenden Risiken auf professionelle Beratung angewiesen. Dies beginnt bereits bei grundsätzlichen Themenstellungen, beispielsweise dem Thema Garantien und den hieraus resultierenden Kosten. Laut einer Studie der Universität St. Gallen (I.VW)² unterschätzen Kunden die Kosten von Garantien signifikant. 10 % - 37 % der befragten Teilnehmer der Studie waren nicht bereit, einen positiven Betrag für eine Garantie zu zahlen. 44 % wollten keine Garantie, wenn die Garantiekosten transparent sind.

Bei einer garantierten Mindestverzinsung von 2,00 % lag die Zahlungsbereitschaft bei ungefähr 30 % dessen, was diese Garantie tatsächlich wert ist.

Zwischenfazit

Mit der „richtigen“ Produktauswahl ist für jeden Kundentyp eine passende Vorsorge zu finden. Durch die aufklärende Beratung kann ein fehlendes Fachwissen des Kunden ausgeglichen werden. Höhere Chancen sind beispielsweise in der fondsgebundenen Rentenversicherung zu finden. Bei der Auswahl des passenden Produktes hilft der Vermittler.

BERATUNGSBEDARF IN DER ALTERSVORSORGE

Kunden schätzen persönlichen Ansprechpartner in Altersvorsorgefragen

Abschlussprovisionen dienen grundsätzlich der fairen Bemessung einer Beraterleistung. Hierbei ist zu bedenken, dass ein Vermittler mitunter viel Aufwand betreiben muss, bis es schließlich zum Abschluss kommt, zumal längst nicht jede Beratung auch zum Vertragsabschluss führt.

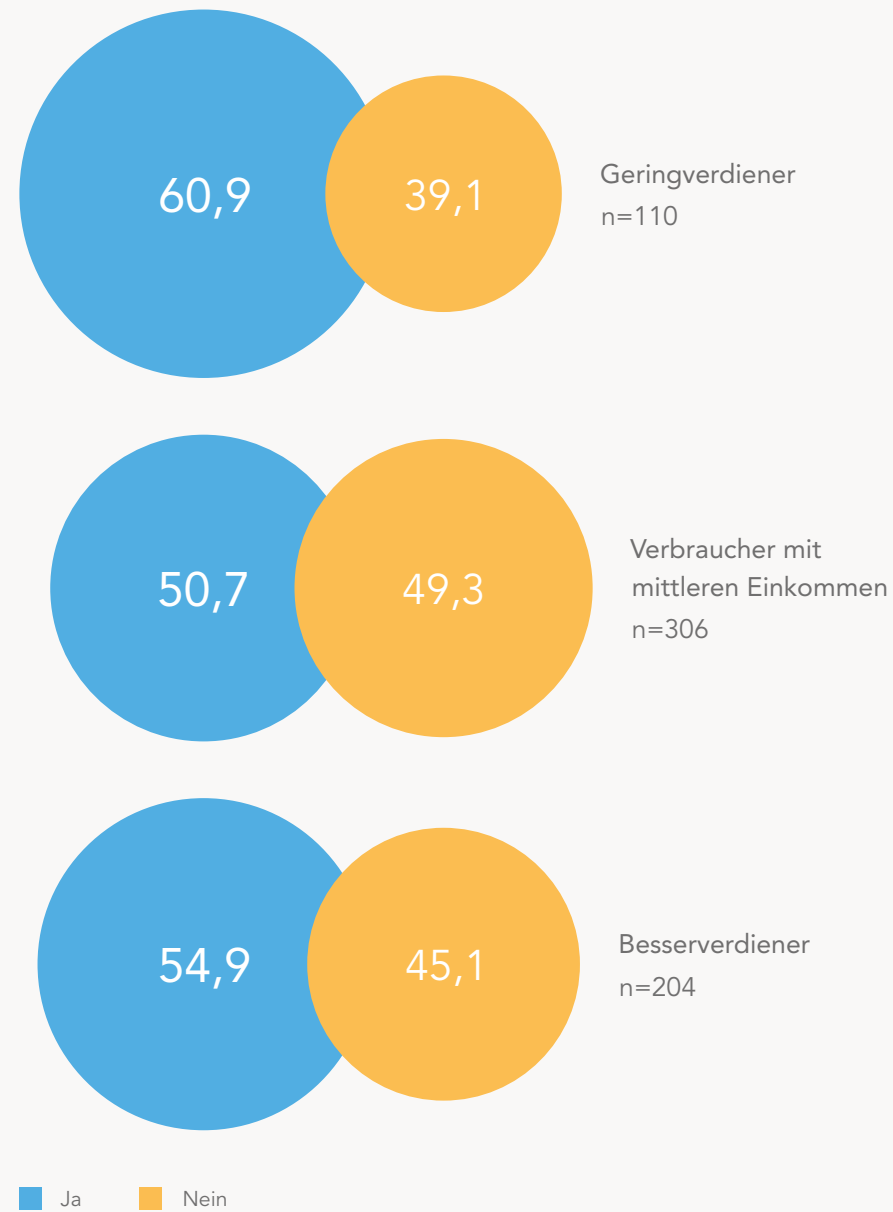
Die Bemessung der Beraterleistung als Anteil der Beitragssumme ähnelt dem Solidaritätsprinzip in der Sozialversicherung: Ein geringer Beitrag mündet absolut in einer geringen Provision. Entsprechend umgekehrt verhält es sich bei einem hohen Beitrag. Gerade bei Geringverdienern mit niedrigen Beitragssummen ist vielfach eine intensivere Beraterleistung vonnöten, weil hier ein überdurchschnittlicher Vorsorgebedarf herrscht.

In einer Verbraucherbefragung hat unser Tochterunternehmen Assekurata Solutions analysiert, wie die Beratungsnachfrage konkret aussieht, und festgestellt, dass vor allem Geringverdiener bei Versicherungs- und Vorsorgefragen einen festen persönlichen Berater zu Rate ziehen.

Demnach nutzen mehr als 60 % der Geringverdiener einen persönlichen Ansprechpartner für Versicherungs- und Vorsorgefragen. Bei den Verbrauchern mit mittleren Einkommen sind es 50,7 % und bei den Besserverdienern 54,9 %.

Haben Sie einen festen persönlichen Berater, den Sie bei Versicherungs- und Vorsorgefragen zu Rate ziehen?

Durchschnittliche Einschätzung, Angaben ohne „keine Angabe“

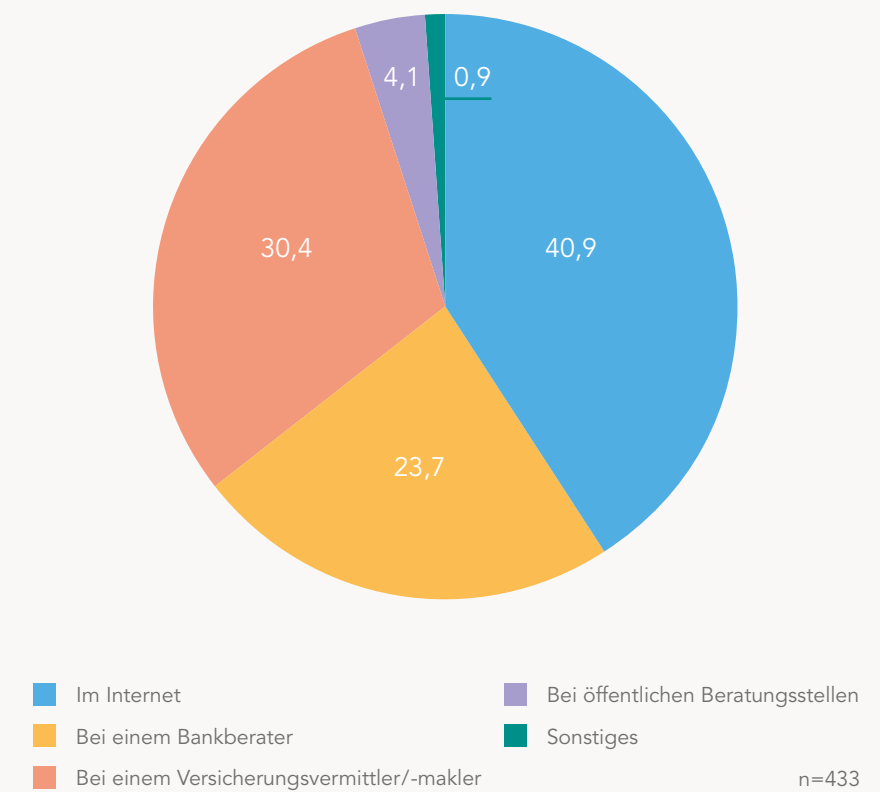


Angaben in Prozent Quelle: Verbraucherbefragung Assekurata Solutions GmbH

Ein weiteres Ergebnis der Erhebung ist, dass die deutschen Verbraucher bei Fragen zur Altersvorsorge vor allem das Internet als Informationsquelle nutzen. In den letzten fünf Jahren haben sich auf diesem Weg 40,9 % der Befragten Informationen zur Altersvorsorge eingeholt. Der Versicherungsvermittler/-makler ist mit einem Anteil von 30,4 % der Befragten die zweitwichtigste Informationsquelle, gefolgt vom Bankberater mit einem Anteil von 23,7 %. An vierter Stelle stehen mit einem Anteil von 4,1 % der Verbraucher die öffentlichen Beratungsstellen.

Wo haben Sie sich in den letzten 5 Jahren Informationen zur Altersvorsorge eingeholt?

Mehrfachnennungen, Anteil der Befragten



Angaben in Prozent Quelle: Verbraucherbefragung Assekurata Solutions GmbH

Bereits seit Jahren kämpft das Berufsbild des Versicherungsvermittlers mit einem Attraktivitätsschwund und damit zusammenhängend mit rückläufigen Beraterzahlen. Hatte der DIHK Anfang 2011 insgesamt 263.452 eingetragene Vermittler und Berater gezählt, betrug die Anzahl im April 2019 nur noch 199.961. Diese Abwärtsspirale könnte mit Einführung eines Provisionsdeckels nochmals deutlich an Fahrt gewinnen. Zugleich steigt jedoch der Beratungsbedarf, da die Altersvorsorge auch aufgrund der alternativen Produkte, welche die Unternehmen im Zuge der niedrigen Kapitalmarktzinsen auf den Markt gebracht haben, immer komplexer und erklärungsbedürftiger wird. Die Vermittler stehen vor der Aufgabe, Lösungen für den Kundenwunsch nach hohen Garantien und angemessenen Renditen zu finden. Die Beratung wird damit aufwändiger und zugleich nimmt der regulatorische Rahmen für die Vermittlung, Stichwort IDD, immer mehr zu. Diese Leistung gilt es, auch künftig fair und angemessen zu vergüten.

Zwischenfazit

Kunden benötigen zur korrekten Produktauswahl Orientierung. Die professionelle Beratung wird bei einer zu niedrigen Provision abnehmen und ein Berufsstand ist stark gefährdet.

Internetrecherche führt aufgrund der Komplexität von Altersvorsorgeprodukten allein nicht zum Ziel. Perspektivisch könnten flächendeckend nicht genügend qualifizierte Berater zur Verfügung stehen.

FAZIT

Der Gesetzesentwurf zum Provisionsdeckel wurde mit einem hohen Detaillierungsgrad auf 43 Seiten – davon 30 Seiten allein für die Begründung – verfasst. Zum Vergleich: der Entwurf zum Provisionsdeckel für die Private Krankenversicherung hatte 2011 inklusive Begründung gerade einmal vier Seiten eingenommen. Trotz der offensichtlichen Detailtiefe scheint die Einführung eines Provisionsdeckels in der Lebensversicherung kein „Selbstläufer“ zu sein, wie breite Diskussionen nicht zuletzt auch auf politischer Ebene zeigen, denn der Teufel steckt letztlich auch hier im Detail.

Das Für und Wider einer regulatorischen Absenkung von Provisionssätzen ist sorgfältig abzuwägen, da sie diverse (negative) Effekte nach sich zieht. Die Zielsetzung, über eine Deckelung die Rendite der Produkte maßgeblich zu erhöhen, ohne dem steigenden Beratungsbedarf in einem Niedrigzinsumfeld Rechnung zu tragen, erscheint wenig zielführend. So verbessert ein Provisionsdeckel nur unwesentlich die Leistungen der Altersvorsorge, greift aber nachhaltig in einen funktionierenden Beratungsmarkt ein.

Die Chancen und Risiken eines Produktes müssen vielmehr zur Risikoneigung und Tragfähigkeit des Kunden passen. Die Bedürfnisse variieren naturgemäß von Kunde zu Kunde und lassen sich in den jeweiligen Fällen nur bedingt im Selbststudium befriedigen. Wird der Kunde bei dieser äußerst essenziellen Entscheidungsfindung alleingelassen, kann dies gravierende Folgen für seine Altersvorsorge haben, indem er beispielsweise gute Markt- bzw. Produktchancen liegen lässt oder diese nicht erkennt.

Ein entsprechend qualifizierter Berater kann hier zielgruppenspezifisch unterstützen. Unzweifelhaft sollte eine qualitativ hochwertige Beratung das maßgebliche Ziel sein, und Qualität sollte dann auch adäquat vergütet werden. Akzeptiert man diesen grundlegenden Anspruch, erscheint es nicht schlüssig, warum der Gesetzgeber nur einen Teil der Provision unter den Vorbehalt von Qualitätsaspekten stellt. Das wäre so, als würde der Metzger verpflichtet werden, Wurst zu verkaufen, bei der nur ein Teil explizit genießbar sein muss.

