

Risiken und Nebenwirkungen von Provisionsregulierung

- Jochen Ruß
- April 2019



Beratungsbedarf aus Kundensicht vs. Pläne der Regierung

Hintergrund der aktuellen Diskussion:

- Die Frage, welches Altersvorsorgeprodukt für welchen Kunden geeignet ist, ist komplex.
 - meist qualifizierte Beratung erforderlich
 - Provisionen übliches Vergütungsmodell
 - Derzeit: Diskussion über „Provisionsdeckel“ für Lebensversicherungsverträge
 - Wir haben bereits im vergangenen Juli zu Risiken und Nebenwirkungen einer Regulierung von Provisionen Stellung genommen.

Die Lebensversicherer müssen weitere Anstrengungen unternehmen, um Kosten zu senken. Insbesondere die Vertriebskosten sind teilweise noch zu hoch, und es bestehen Fehlanreize durch zu hohe Vergütungen der Vermittler. Diese werden mit einem gesetzlichen Provisionsdeckel korrigiert.

Quelle: Bundesministerium der Finanzen

Kostenloser Download:
[https://www.ifa-ulm.de/
Studie-Provisionen.pdf](https://www.ifa-ulm.de/Studie-Provisionen.pdf)



UNIVERSITÄT
HOHENHEIM

Institut für Finanz- und
Aktuarwissenschaften



Regulierung von Provisionen

Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender
Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland

- Jochen Ruß, Jörg Schiller und Andreas Seyboth
- Juli 2018

Vor- und Nachteile gängiger Vergütungsmodelle

- Neben Provisionsmodellen gibt es auch Honorarberatung (auf Honorarvermittlung gehen wir heute nicht ein).

Provisionen:
<ul style="list-style-type: none">• Vom Produktanbieter bezahlt• Nur bei Abschluss eines Vertrags fällig• Bei frühem Storno (teilweise) zurückzuzahlen• Meist abhängig von der Vertragsgröße

Honorare:
<ul style="list-style-type: none">• Vom Verbraucher bezahlt• Unabhängig vom Vertragsabschluss• Bei frühem Storno nicht zurückzuzahlen• Meist ein Stundensatz

- Größter **Nachteil des Provisionsmodells**: Potenzial für Fehlanreize
- Größter **Vorteil des Provisionsmodells**: „Umverteilungseffekt“ (Kunden mit großen Verträgen subventionieren Kunden mit kleinen Verträgen)
- Honorarmodell (übliche Stundensätze ca. 150 €) stößt bei kleineren Verträgen an die Grenzen!



**Provisionen bewirken einen (wünschenswerten) Umverteilungseffekt.
Honorarmodelle stoßen bei kleineren Verträgen an ihre Grenzen.**

Überlegungen zu angemessenen Provisionsniveaus

Offensichtliche Anforderungen an die Provisionshöhe:

- Höhe der Provision muss **zwei Bedingungen** erfüllen:
 - Vermeidung exzessiv hoher Provisionen zu Lasten der Verbraucher
 - angemessene Vergütung des Zeitaufwands für eine vollständige und gesetzeskonforme Beratung
- Der aktuellen Diskussion scheint die Annahme zu Grunde zu liegen, dass derzeitige Provisionen zu hoch sind – wir haben versucht, dies zu plausibilisieren:
 - Schätzungen zu Aufwänden für eine vollständige und gesetzeskonforme Beratung aus Umfrage
 - Provisionen verschiedener Vertragskonstellationen
 - Unterschiedliche Annahmen über die Abschlussquote (AQ)
- Ergebnis (Details in der kostenlos verfügbaren Studie):
 - Aktuelle Provisionen sind nicht pauschal zu hoch.
 - Im Raum stehende Zahlen für einen Provisionsdeckel wurden vermutlich nicht dahingehend geprüft, ob sie beide oben genannten Bedingungen erfüllen!

Mögliche negative Auswirkungen eines Provisionsdeckels

- **Beratungslücke:** Qualitativ hochwertige Beratung nur noch für Wohlhabende (in UK zu beobachten)
 - Am Rande: In UK sind die durchschnittlichen Kosten für Beratung nach einem Provisionsverbot sogar gestiegen!
- Zu niedriger Provisionsdeckel → „gute“ Berater ziehen sich aus dem Markt zurück → **Qualität der Beratung sinkt**
- Zu hoher Deckel → **steigende Vertriebskosten**
- Stärkung vom Deckel nicht betroffener **(evtl. zur Altersvorsorge ungeeigneter) Produkte**
- Pauschaler Provisionsdeckel über alle Vertriebswege → **Verschiebungen zwischen den Vertriebswegen**
 - Eine einfache Lösung kann daher nicht sachgerecht sein.
 - Folglich kann eine sachgerechte Lösung auch nicht einfach sein!



**Regulierung von Provisionen kann zahlreiche unerwünschte Effekte nach sich ziehen.
Das Thema ist zu wichtig für Experimente!**

Handlungsalternativen

Maßnahmen zur Stärkung der Altersvorsorge:

- Schwächen der Regulierung zur Kosten- und Leistungstransparenz ausräumen
- Säulenübergreifende Darstellung der Rentenansprüche
- Anreize zur Beschränkung auf jeweils sinnvolle Garantien. Dies betrifft Art und Höhe der Garantie!
 - Dadurch wird das Renditepotenzial erhöht.
 - Denn Performance ist wichtiger als Kosten (s. Tabelle).


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%

Tabelle 2: Renditeerhöhung, die aus einer Reduktion der Abschlusskosten resultiert, für verschiedene Laufzeiten und unterstellte Kapitalanlagerenditen.

Handlungsalternativen

Abschließende Bemerkungen zu Art und Höhe der Garantie:

- Viele Kunden haben für die langfristige Altersvorsorge die falsche **Art der Garantie**. Stattdessen sollte folgendes Grundkonzept mehr Beachtung finden:



Der „Notgroschen“

Sehr sicher und liquide anlegen.

Permanente Kapitalgarantie sinnvoll.



Geld für späteren Konsum, etc.

Chancenreichere Kapitalanlagen nutzen.

Mischen!

Ggf. mit Zeitpunktgarantie absichern.



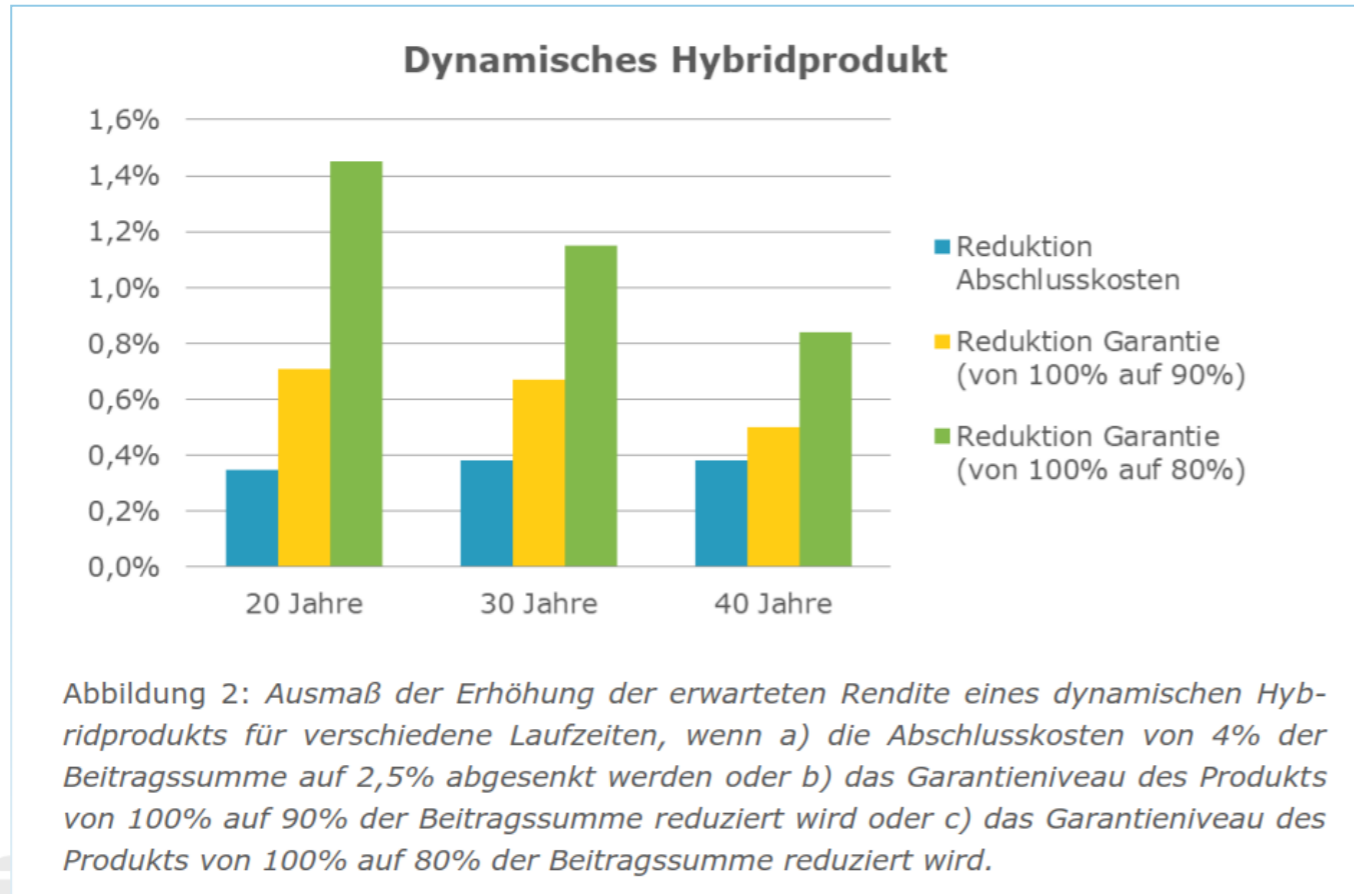
Geld für gewünschten Lebensstandard im Alter

Lebenslange (!) Einkommensgarantie (Rente) erforderlich.

Handlungsalternativen

Abschließende Bemerkungen zu Art und Höhe der Garantie:

- Gerade bei niedrigen Zinsen, sollte man auch über die **Höhe der Garantie** nachdenken.



Fazit

- Das Thema Provisionen ist – insbesondere bei Altersvorsorgeverträgen – **stark emotional belegt**.
- Viele **pauschale Überzeugungen halten einer sachlichen Überprüfung nicht stand**, z. B.
 - Ein Provisionsdeckel/Provisionsverbot kann einen Beitrag zur Vermeidung von Altersarmut leisten.
 - Provisionen sind viel zu hoch.
 - Honorarberatung ist eine finanziell bessere Alternative zur Provisionsberatung.
 - Ein Provisionsdeckel oder ein Provisionsverbot verbessert die Leistungen der Altersvorsorge.
 - Ein einheitlicher Provisionsdeckel ist ein fairer Kompromiss.
- Wünschenswert ist, dass die Chancen und Risiken eines Produktes zur Risikoneigung und Risikotragfähigkeit des Kunden passen. Ein guter Berater kann hier helfen.
 - Der positive (oder auch negative) Effekt auf die Rendite eines Altersvorsorgeprodukts, der daraus resultiert, dass bei diesen Fragen richtige (oder auch falsche) Entscheidungen getroffen werden, ist deutlich höher als der Effekt, der mit Kostenreduktionen erzielbar ist.
- In jüngerer Vergangenheit gab es übrigens zwei Gutachten von Juristen, von denen das eine zum Schluss kommt, dass ein Provisionsdeckel verfassungswidrig ist, das andere zum Schluss kommt, dass es EU-Recht widerspricht.

apl. Prof. Dr. Jochen Ruß

Geschäftsführer

+49 (731) 20 644-233

j.russ@ifa-ulm.de

