

Zu hohe Abschlusskosten der Lebensversicherer

[Frankfurter Allgemeine Zeitung \(Print Edition\)](#)

Apr 25 • 2:00 AM

pik. FRANKFURT. Gegen Abschlussprovisionen in der Lebensversicherung hat sich starker Widerstand formiert. Verbraucherzentralen würden sie zugunsten der Honorarberatung gern ganz abschaffen, und in der Bundesregierung gibt es Bestrebungen, sie zu deckeln. Beiden Positionen liegt die Beobachtung zugrunde, dass durch zu hohe Abschlussvergütungen Interessenkonflikte entstehen können und Vermittler nicht mehr zu Altersvorsorgelösungen raten, die zum Kunden passen. Versicherer und Vermittlerverbände wehren sich dagegen.

Doch selbst aus der neutralen Wissenschaft werden Mängel im System beklagt. "Der Gesetzgeber darf deshalb nicht tatenlos bleiben", schreibt der Ludwigshafener Betriebswirtschafts-Professor Hermann Weinmann in einem mehrteiligen Gastbeitrag, dessen erster Teil kürzlich in der "Zeitschrift für das Versicherungswesen" veröffentlicht wurde. Seit der Evaluierung des Gesetzes zur Reform der Lebensversicherung 2018 habe er allzu viel Zeit ins Land gehen lassen. Dabei weist er aber anders als die versicherungskritischen Gruppen darauf hin, dass es differenzierter Lösungen brauche, weil Vertriebsformen unterschiedlichen Regeln folgten.

Weinmann analysiert seit einigen Jahren alljährlich die Geschäftsberichte einer Auswahl von Lebensversicherern und hat dadurch einen guten Überblick über Daten. "Einige Lebensversicherer ,aasen'", kritisiert er. "Überdurchschnittlich hohe Kostenquoten sind kritisch zu sehen." Denn sie schränken die Mittel ein, die auf die Kunden verteilt werden können. Am Beispiel eines Geschäftsberichts zeigt er, dass aber selbst im Fall außergewöhnlich hoher Kostenbelastungen dieses Problem nicht gegenüber der Öffentlichkeit erörtert werde. Überdies gebe es zu wenig Transparenz über die Kosten, die den Versicherten belasten.

Weil es Versicherer mit angestelltem Vertrieb, mit selbständigen Vertretern und ungebundenen Maklern gebe, sei das Vertriebskosten-Thema allerdings nicht auf Provisionen zu reduzieren, die unmittelbar dem Vermittler zufließen. Um eine bessere Übersicht für den Verbraucher zu erreichen, müssten deshalb die Kostenergebnisse aufgeschlüsselt werden, da die Versicherten nach der Mindestzuführungsverordnung einen Anspruch von mindestens 50 Prozent daran haben. "Die Unternehmen haben viel Spielraum in der Kostenfrage und nutzen diesen Spielraum in Form eines Versteckspiels auch aus", schreibt Weinmann in seinem Beitrag. Dass die Produktwelt immer uneinheitlicher werde, eröffne zum Beispiel die Möglichkeit, Provisionen nicht an der Beitragssumme, sondern an einem Erfolgsmaß wie dem Vermögenszuwachs auszurichten. Dieser kalkulatorischen Willkür müsse Einhalt geboten werden.

Der Wissenschaftler legt sich nicht auf ein Regulierungsmodell fest. Er betont aber, dass es nicht konsistent sei, einen Provisionsdeckel nur auf Vorsorge-Versicherungen, nicht aber auf Risikolebens- oder Berufsunfähigkeitsversicherungen anzuwenden. Würden exzessive Vergütungen nicht beschränkt, müsse der Gesetzgeber zumindest das Provisionsabgabeverbot fallenlassen.