



Zu Risiken und Nebenwirkungen...

Unter dem Titel „Regulierung von Provisionen – Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland“ haben sich Jochen Ruß und Andreas Seyboth (ifa) zusammen mit Jörg Schiller (Universität Hohenheim) in einer Studie mit möglichen Auswirkungen einer Regulierung von Provisionen, insbesondere einem Provisionsdeckel, auseinandergesetzt.

Doch auch bei den Honorarmodellen gehen die Autoren auf Nachteile ein, wie beispielsweise die fehlende Umverteilungskomponente, die beim Provisionsmodell daraus resultiert, dass die Beratung bei kleinvolumigen Verträgen durch großvolumige Verträge quersubventioniert wird. Hinzu kommt, dass die Bereitschaft ein Honorar zu bezahlen nicht in ausreichender Form gegeben ist.

Aufwand und Ertrag

Eine Aufwandsanalyse, die in Bezug auf eine vollständige und gesetzeskonforme Beratung entsteht, kommt zu dem Schluss, dass Stundensätze, die sich bei der Vermittlung kleinerer Verträge ergeben, selbst bei höheren Provisionssätzen je nach Vertragslaufzeit und Abschlusshäufigkeit in vielen Fällen nicht wirtschaftlich sind. Daraus resultieren durchaus Zweifel, ob die aktuell diskutierte pauschale Annahme „Provisionen sind unangemessen hoch“ zutrifft.

Die üblich aufgerufenen Stundensätze von Honorarberatern lassen die berechtigte Frage zu, ob eine umfassende Beratung für kleinere und mittlere Anlagesummen in

Honorarmodellen ohne Quersubventionierung grundsätzlich darstellbar ist.

Über Risiken und Nebenwirkungen

Im Zuge einer systematischen Analyse der Risiken und Nebenwirkungen einer Regulierung von Provisionen kommen die Autoren (auch unter Einbeziehung von Erfahrungen aus Ländern mit starker Provisionsregulierung) zum Schluss, dass ein unangemessen festgelegter Provisionsdeckel nahezu zwingend zu unerwünschten Effekten führen wird.

Dies ist vor allem deshalb kritisch, weil die konkreten Zahlenwerte, die derzeit im Raum stehen, vermutlich nicht auf Angemessenheit geprüft wurden. Ein zu niedrig festgesetzter Wert kann zu einer Beratungslücke führen. Dies bezeichnet den Effekt, dass diejenigen Verbraucher, die Beratung am dringendsten benötigen, keine Beratung mehr erhalten, weil sich deren Beratung im Provisionsmodell nicht mehr lohnt und umgekehrt die Zahlungsbereitschaft für angemessene Honorare nicht vorhanden ist.

Die Autoren erläutern in Verbindung damit auch, warum die einfache Lösung eines einheitlichen Provisionsdeckels für alle Vertriebswege nicht sachgerecht sein kann.

Quantitative Analysen weisen zudem darauf hin, dass eine Senkung der Abschlussprovisionen nur eine relativ geringe Erhöhung der Renditen von Altersvorsorgeverträgen bewirken würde. Die Kapitalanlageperformance für den Verbraucher im Vergleich hat jedoch eine wesentlich größere Wirkung als die Abschlusskostenbelastung.

Vorschläge für alternative Maßnahmen

Die Studie schließt deshalb mit der Beschreibung alternativer Maßnahmen, welche die Altersvorsorgesituation in Deutschland positiver beeinflussen würden, als eine Reduktion von Provisionen oder Abschlusskosten. Aufgeführt werden hier zum Beispiel:

- eine effizientere Sanktionierung von Fehlverhalten von Vermittlern
- eine Verbesserung bisheriger Regulierung zu Transparenz
- Maßnahmen, die helfen können, sich auf die jeweils sinnvollen Garantien in Altersvorsorgeverträgen zu beschränken

Die vollständige Studie kann [hier](#) heruntergeladen werden.

Bild: © fox17 / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945305/zu-risiken-und-nebenwirkungen/>