

21.06.2014

---

## **Stellungnahme der NAG zum Entwurf eines Gesetzes zur Absicherung stabiler und fairer Leistungen für Lebensversicherte (Lebensversicherungsreformgesetz – LVRG)**

---

„In der vorgesehenen Gesetzgebung werden nach dem Gesetzentwurf die teils erheblichen Auswirkungen auf die Beschäftigten im Innen- und Außendienst nicht problematisiert, teils auch unzulässig vernachlässigt. Zudem sieht die NAG unter dem Strich einen weiteren massiven Eingriff in die Attraktivität der deutschen Lebensversicherung. Aus kaum nachvollziehbaren Gründen hat sich der Gesetzgeber nicht auf die notwendigen Punkte zur Bewältigung der Probleme infolge der lang anhaltenden Niedrigzinsphase beschränkt, sondern auch hiermit nicht in Zusammenhang stehende Angelegenheiten aufgegriffen, die einer Neuregelung teils nicht bedürfen, teils undifferenziert Nachteile für die Beschäftigten der Versicherungsunternehmen mit sich bringen.

Zu bedenken ist die weiter erhebliche Einschränkung der Attraktivität des Berufsbildes des Versicherungsvermittlers, zumal die Versicherungswirtschaft in den letzten Jahren ihre Anstrengungen intensiviert hat, jungen Nachwuchs für die Vertriebe selbst auszubilden. Zudem würde unter einem weiteren Rückgang im Neugeschäft auch die Versorgungssituation der Bevölkerung im Alter leiden, was volkswirtschaftlich problematisch wäre. Der eingeschlagene richtige Weg, die Menschen zu mehr Eigenvorsorge zu bestärken, darf nicht konterkariert werden, denn er leistet einen wichtigen Beitrag zur Vermeidung von Altersarmut.

Wir sehen die Bemühungen der Branche um eine Qualitätssteigerung in der Versicherungsbranche (GDV-Verhaltenskodex für Vermittler, Brancheninitiative „gut beraten“, Initiative „ehrbare Versicherungskaufleute“ des Bundesverbands der Versicherungskaufleute bvK) nicht hinreichend gewürdigt. Vielmehr müssen die Lebensversicherung als Instrument zur Altersvorsorge und die Vermittler gestärkt werden. Die NAG sieht eine Ausweitung der Nutzung von Angestelltenverträgen im Außendienst von Versicherungsunternehmen vor dem Hintergrund von Steuerungs- und Qualitätsgesichtspunkten für erforderlich an. In diesem Kontext sind zwischen den Tarifparteien Regelungen zu einem veränderten Vergütungsmodell zu erarbeiten und zu verhandeln, die neben der Vergütung für erfolgreiche Vertragsabschlüsse vermehrt auf die Vergütung für geleistete Beratung und Betreuung abstellt.

Das LV-Versicherungsreformgesetz verschärft in seiner vorliegenden Form den kapitalmarktbedingten Rückgang an klassischem LV-Neugeschäft. Das wird einen Abbau von entstehenden Überkapazitäten im Innendienst auslösen. In diesem Kontext sind Regelungen zum Rationalisierungsschutz für die davon Betroffenen zwischen den Tarifparteien zu erarbeiten und zu verhandeln. Die NAG hat den Vorschlag für ein reformiertes Rationalisierungsschutzabkommen dem Arbeitgeberverband der Versicherungen in Deutschland übermittelt.

---

Zu folgenden Punkten nehmen wir dezidiert Stellung:

### **Die Herabsenkung der Garantieverzinsung auf 1,25%**

Die NAG spricht sich gegen eine Absenkung der Garantieverzinsung aus. Sie wirkt nur in die Zukunft und ist schon auf einem sehr niedrigen Niveau, die eine Einhaltung für neue Verträge auch bei länger anhaltenden Niedrigzinsphasen sehr wahrscheinlich erscheinen lässt. Die Probleme für die Versicherungsunternehmen resultieren aus dem Bestand von Verträgen mit einer Garantieverzinsung von bis zu 4%, auf diese Bestände aber wirkt die Zinsabsenkung nicht. Sie wirkt allerdings unmittelbar auf die Attraktivität des Abschlusses neuer Verträge und damit sowohl auf die Altersversorgung der Bevölkerung als auch auf die Einkommen der Vertriebsbeschäftigten, mittelbar auf die Sicherheit der Arbeitsplätze in den Verwaltungen.

### **Absenkung der zillmerungsfähigen Abschlusskosten**

Die NAG spricht sich gegen die Absenkung der zillmerungsfähigen Abschlusskosten aus. Sie würde direkt in eine Absenkung der Vergütung für die Vermittler fließen, die eine solche massive Einkommensminderung ganz überwiegend nicht vertragen könnten. Sehr viele von ihnen wäre gezwungen, ihren Beruf aufzugeben, weil sie sich und ihre Familien nicht mehr von ihrer Arbeit versorgen könnten. Infolge dessen wird die Vermittlung von Lebensversicherungen als Altersvorsorgeprodukt zurückgehen, verbunden mit den bereits beschriebenen Auswirkungen. Zudem werden Lebensversicherungsprodukte vielfach auch mit der Absicherung biometrischer Risiken wie Tod oder Berufsunfähigkeit kombiniert. Auch eine Absenkung des Sicherheitsniveaus der Bevölkerung in diesen Fragen kann keinesfalls wünschenswert sein. Auch diese Veränderungen wirken nicht auf die Versichertenbestände und stehen in keiner Weise in Zusammenhang mit der lang anhaltenden Niedrigzinsphase, sondern gehen schlicht über das Ziel hinaus.

### **Veränderungen bei der veränderten Zuweisung der Reserven auf festverzinslichen Wertpapieren in Zeiten hoher Reserven durch lang anhaltende Niedrigzinsphasen**

Diese werden von der NAG begrüßt. Es bedarf allerdings aus Gründen des Verbraucherschutzes und der Öffentlichkeitswirkung Übergangsfristen, so dass Kunden, deren Verträge zeitnah vertragskonform auslaufen, nicht ad hoc erhebliche und kaum vermittelbare Auszahlungskürzungen erfahren müssen. Denkbar ist aus Sicht der NAG eine stufenweise Absenkung der Beteiligungspflichten.

---

## **steigende Transparenz**

Die NAG lehnt eine Offenlegung der Provisionen des Vermittlers in Euro ab. Die Kunden sollen erfahren, was das Produkt kostet. Die konkrete Offenlegung der Einkommen der am Produktionsprozess beteiligten verschafft aber keinen zusätzlichen Informationsnutzen. Im Gegenteil: Weder wird die in Zusammenhang mit dem Vertragsabschluss erbrachte Leistung transparent oder in Zusammenhang gestellt, noch wird überhaupt der Wert des Produktes und der Dienstleistung transparenter. Zudem entsteht auch keine Vergleichbarkeit für die Kunden, weil Produkte und Vergütungsmodelle in der Branche differieren. Eine solche Offenlegung wird auch von der EU-Richtlinie nicht gefordert. Zudem finden wir gleiches anderswo nicht: Weder erfahren Kunden beim Autokauf die Provisionshöhe des Verkäufers noch bei anderen Finanzdienstleistungsprodukten. Die Transparenz der Kosten des Abschlusses ist ausreichend. Wir sehen darüber hinaus weitere Auswirkungen auf die Vermittlervergütung, weil die Unternehmen über deren Absenkung den Transparenz-/Preiskampf gestalten müssen. In deren Folge wird insgesamt das Qualifikationsniveau in der Versicherungswirtschaft sinken, denn günstiger geht oft nur mit schlechter ausgebildetem Personal. Das gilt für alle Bereiche der Leistungserstellung in den Versicherungsunternehmen und ist angesichts der Bedeutung der Versicherungsprodukte verheerend.

## **Dividendensperre**

Die NAG begrüßt die vorgesehene Veränderung. Wer Kunden eine verringerte Beteiligung an den Bewertungsreserven und Vermittlern eine geringere Abschlussvergütung zumutet, kann nicht beim Aktionär halt machen, wenn die Erfüllbarkeit der Verträge gegen die Renditeinteressen der Aktionäre gewichtet werden muss. Darüber hinaus würde die NAG richtig finden, dass Mittelabflüsse aus den Eigenmitteln erst zulässig sind, wenn die Solvabilitätsanforderungen erfüllt sind.

## **Darstellungspflichten zur Risikotragfähigkeit**

Die NAG begrüßt die vorgesehene Ausweitung der Anforderungen zur Ermittlung und Darstellung der Risikotragfähigkeit der Versicherungsunternehmen und die in diesem Zusammenhang stehenden ausgeweiteten Befugnisse der Aufsicht.“

*Gießen, 21.6.2014*