

Für den Newsletter von Herbert Frommes Versicherungsmonitor beobachtet pressrelations in internationalen Leitmedien eine Brandbreite von Themen rund um die Versicherungsbranche und erstellt einmal im Monat eine umfassende Medienanalyse.

BaFin-Provisionsdeckel in der Diskussion

Von [David Frank](#) am 07.Juni 2018

MEDIENANALYSE Im Nachgang der teils hitzig geführten Debatte um den Run-off von Altbeständen beschäftigen sich die Medien erneut mit der Ertragskrise vieler deutscher Lebensversicherer. Um einer möglichen Verunsicherung der Kunden entgegenzuwirken, äußern sich nun Politiker verschiedener Parteien. Daneben ist die Reform der Vergütung von Versicherungsvermittlern ein großes Thema. Versicherungsaufseher Frank Grund schlägt vor, einen Provisionsdeckel von 2,5 Prozent beim Vertrieb von Vorsorgeprodukten einzuführen, der bei besonderen Leistungen der Vermittler um 1,5 Prozent aufgestockt werden kann. Branchenkenner gilt eine Provisionsbeschränkung als unvermeidlich, ansonsten könnten noch drastischere Maßnahmen durch die Politik drohen.

Die Süddeutsche Zeitung greift die kontroverse Debatte um den **Run-off von Lebensversicherungsaltsbeständen** neu auf: Neben verschiedenen Politikern anderer Parteien fordern die Grünen, dass Kunden durch neue Regeln besonders geschützt werden müssten. Aus Sicht des **Grünen-Abgeordneten Gerhard Schick** dürften insbesondere Verkäufe an spezielle Abwicklungsplattformen für die Kunden negative Folgen nach sich ziehen. Denn diese Spezialfirmen hätten keinerlei Interesse, die Versicherten über die gesetzlichen Erfordernisse hinaus etwa an einer Überschussbeteiligung teilhaben zu lassen oder auch den Service auf dem bisherigen Niveau zu erhalten. Zudem fehle die Sicherheit und Stabilität einer größeren Muttergesellschaft im Konzern, so Schick. Eine Regierungsantwort auf eine **kleine Anfrage der FDP** zu externen Run-offs macht deutlich, dass das von Olaf Scholz (SPD) geführte **Finanzministerium** – im Gegensatz zu den Grünen – die aktuelle Rechtslage als ausreichend zum Schutz der Versicherten erachtet.

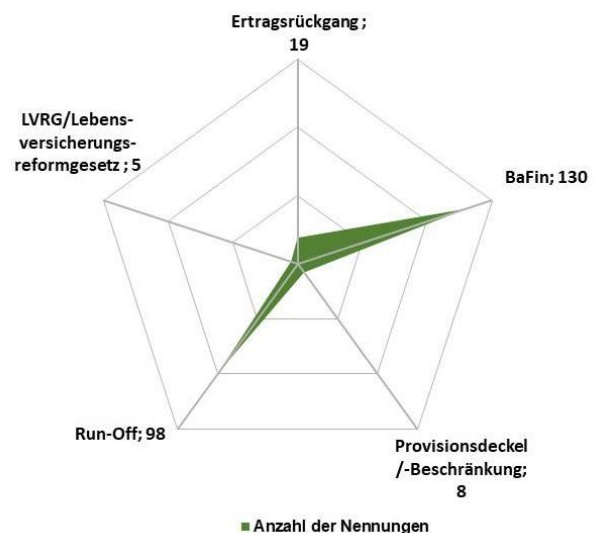
Der Versicherungsmonitor berichtet ebenfalls über die Reaktionen zu den Run-off-Plänen diverser deutscher Lebensversicherer. Demnach vertritt der Branchenverband **GDV** offiziell die Linie, dass der Run-off keinen Schaden für die Kunden verursache. Jedoch sei der Ärger verschiedener Versicherer über die Verkaufspläne deutlich spürbar. So liebäugelt die Generali trotz der öffentlichen Kritik nach wie vor mit einem Verkauf ihrer deutschen Lebensbestände. Manch ein Vorstand mache die Generali sogar dafür mitverantwortlich, dass die Regierung bei den zugesagten Veränderungen an der **Zinszusatzreserve (ZZR)** nicht so recht vorankommt.

Eine klare Linie ist in der Politik indes nicht zu erkennen: So äußern sich gerade auch Unionspolitiker kritisch zum Run-off. Die Ursache dafür, dass ausgerechnet die Unionsparteien ordnungspolitische Eingriffe in die Eigentumsrechte der Versicherer fordern, sei mit der allgemeinen Frustration der Politik darüber zu erklären, dass das

Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) von 2014 nicht die erhofften Erfolge bei der Kostensenkung gezeigt habe, schreibt der Versicherungsmonitor. Die ganze Entwicklung sei für die Versicherungswirtschaft als kritisch – und vermutlich potenziell kostenintensiv – zu beurteilen: Denn substantielle Änderungen an der ZZR dürften nun von einem strikteren Provisionsdeckel und zusätzlichen Regeln für den Verkauf von Lebensversicherungsbeständen abhängig gemacht werden. Letztlich sehe die Politik einen Verkauf durch eine notleidende, kleinere Gesellschaft wohl weniger kritisch als den Run-off eines großen, internationalen Versicherers wie der Generali aus Gründen reiner Kapitalbedarfsoptimierung. Dennoch gilt als wahrscheinlich, dass der Triester Versicherer seine Ankündigung wahr macht, was auch positiv zu werten sei: Denn andernfalls stünde die Branche „bei größeren Beteiligungen, Verkäufen und Übernahmen unter der Kuratel der Politik“.

Reaktionen auf einen möglichen Provisionsdeckel

Darüber hinaus hat der Vorschlag von **Frank Grund** für einen **Provisionsdeckel** eine heftige Debatte ausgelöst. Der oberste Versicherungsaufseher der Finanzaufsicht BaFin schlägt eine **Beschränkung auf 2,5 Prozent Normalprovision** vor, bei besonderer Qualität der Beratung sollen weitere 1,5 Prozent gestattet sein. Das Versicherungsaufsichtsgesetz und die IDD-Richtlinie der EU liefern die rechtliche Basis für den Vorschlag. Beide wollen Fehlanreize durch Provisionszahlungen verhindern.



© Pressrelations

Diese fünf Begriffe kamen in der Versicherungsberichterstattung zuletzt am häufigsten vor. Für eine größere Ansicht klicken Sie auf das Bild

In der **privaten Altersvorsorge** scheint in der Tat nicht alles rund zu laufen: Viel weniger Bürger als erhofft nutzen sie. Es steht daher zu vermuten, dass die Politik die hohen Abschlusskosten von immerhin rund 7 Mrd. Euro jährlich als Problem identifiziert hat. Das LVRG, mit dem die alte Regierung gegensteuern wollte, hat auf der Kostenseite leider nicht den großen Durchbruch erzielt. Zwar habe die Branche reagiert und der GDV ein neues, weitaus **günstigeres Standardprodukt** für die private Vorsorge mit Riester vorgestellt. Dennoch hätten manche Vermittlerverbände und Vertriebsunternehmen, die sich standhaft gegen einen Provisionsdeckel wehren, den Schuss noch nicht gehört, so der Versicherungsmonitor. Denn sollte sich die BaFin mit ihrem Vorschlag nicht durchsetzen, drohe aufgrund von Verärgerung in der Politik eine wesentlich spürbarere Deckelung.

Provisionskosten von fünf bis sechs Prozent in der privaten Altersvorsorge dürften künftig nicht mehr marktfähig sein. Makler, Banken und Vertriebsorganisationen müssen ihre Geschäftsmodelle an die neue Lage anpassen.

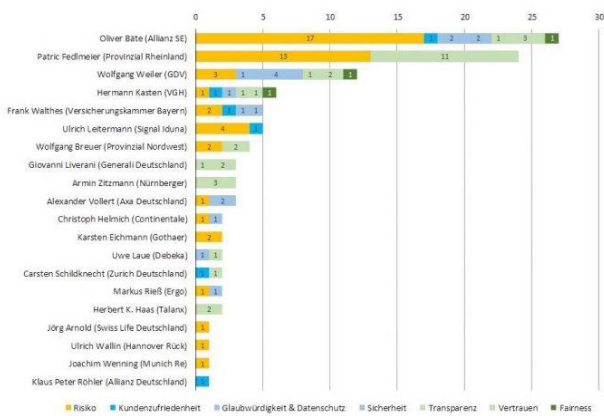
Auch das Handelsblatt berichtet über die Reformpläne zur Vergütung von Versicherungsmaklern seitens der BaFin. Da die Bonner Finanzaufsicht über ein neues Modell nachdenke, dürften Versicherungskunden vielleicht schon bald weniger an Provisionen für Neuabschlüsse von Lebensversicherungspolice zahlen müssen. Da die Provision des Vermittlers sofort am Anfang eines Vertrages fällig werde, wirke sie sich auf den Vermögensaufbau nachteilig aus. Insofern werde der Vorschlag der BaFin zur Deckelung der Provisionen den Versicherungskunden bares Geld sparen, urteilt das Handelsblatt.

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung geht näher auf die Reaktionen von Politikern und Verbraucherschützern ein. Der Vorschlag der BaFin sei „halbherzig und fügt sich dabei gut in die Reihe der Entscheidungen der Bundesregierung im Anlage- und Versicherungsbereich ein“, urteilt Grünen-Finanzpolitiker Schick. Er plädiert stattdessen für ein Provisionsverbot. **Lars Gatschke, Versicherungsfachmann des Verbraucherzentrale Bundesverbands**, teilt dieses Ziel, äußert sich aber etwas positiver. „Der Vorschlag ist interessant, aber durch Anreize darf die Ergebnisoffenheit einer Beratung nicht gefährdet werden“, sagt Gatschke. Die Versicherer wenden sich indes unter Verweis auf die zu sichernde Hochwertigkeit der Beratung gegen ein Provisionsverbot und argumentieren, dass selbiges in Großbritannien gerade Geringverdiener von der Beratung ausgeschlossen habe.

Gefahren und Chancen von Bestandsabwicklungen

Im Rahmen der Debatte um die Lebensversicherung schreibt Focus über die große „Lebensver(un)sicherung“ und berichtet, dass jeder vierte deutsche Versicherer den Verkauf der Bestandsverträge prüfe. Somit könnten rund 20 Millionen Kunden deutschlandweit betroffen sein. Laut dem Münchener Blatt gilt bei der Generali ein Verkauf der Bestände weiterhin als die wahrscheinlichste Variante. Die Abwickler, die um die Bestände buhlen, hätten nicht immer den besten Ruf. Beispielsweise sei besorgniserregend, dass in Großbritannien sogenannte „**Zombie Insurers**“ Altkunden schlecht behandelt oder genötigt haben sollen, lukrative Verträge zu kündigen.

Verbraucherschützer wie **Axel Kleinlein vom Bund der Versicherten (BdV)** fürchten denn auch, dass die Aufkäufer bei der Höhe der erzielten Überschüsse tricksen könnten, um das Geschäft für sie lukrativ zu gestalten. Dem hält der Versichererverband GDV entgegen, dass die Kostensenkungsmaßnahmen, die die Run-off-Gesellschaften anstreben, zu höheren Kosten-Überschüssen führen könnten. Daran werden die Versicherten regelmäßig beteiligt. Insofern könnten die Kunden laut GDV unter Umständen sogar mehr Geld erhalten als vorher. Zudem kontrolliere die Finanzaufsicht **BaFin** jeden potenziellen Aufkäufer streng – etwa, um sicherzustellen, dass die Abwicklungsgesellschaft alle bisherigen und künftigen Leistungen garantieren kann.



© Pressrelations

Die Vorstandschefs deutscher Versicherer, die zuletzt am häufigsten in den Medien auftauchten, im Zusammenhang mit den Attributen, mit denen sie verbunden wurden. Für eine größere Ansicht klicken Sie bitte auf das Bild

Der Spiegel berichtet, es bestehe ein großes Interesse an den Altverträgen der Lebensversicherer bei Abwicklungsgesellschaften. Laut dem Hamburger Blatt haben Versicherer bereits im großen Stil Lebensversicherungen an Spezialfirmen verkauft. Laut der Antwort der Bundesregierung auf eine kleine Anfrage der FDP-Fraktion lagen die verdienten Bruttobeiträge der seit 2013 übertragenen sechs Bestände im Geschäftsjahr 2016 bei insgesamt 1,6 Mrd. Euro. Dies bedeute, dass 1,9 Prozent der Gesamtbeiträge bereits an Abwicklungsgesellschaften verkauft wurden.

In einer Reaktion argwöhnt der **FDP-Politiker Frank Schäffler**, dass „dies erst der Anfang ist“. Er forderte zudem einen besseren Schutz betroffener Kunden. Jedoch plane die **Bundesregierung** offenbar keine Neuregulierung für die sogenannten Run-off-Gesellschaften, da die Kunden durch die „geltenden gesetzlichen Anforderungen

geschützt“ seien, so die Antwort auf die kleine Anfrage.

Das Versicherungsjournal geht auch auf die Run-off-Thematik ein. Die Antwort auf die kleine Anfrage der FDP mache deutlich, dass die Bundesregierung den Verkauf von Lebensversicherungsaltsbeständen an Abwicklungsfirmer offenbar gelassen sehe. Die Run-off-Plattformen unterliegen denselben aufsichtsrechtlichen Regulierungen wie Lebensversicherer, teilte die Bundesregierung mit. Während sie derzeit für sich keinen Handlungsbedarf sehe, könnte jedoch die **EU-Kommission** in naher Zukunft ein verbindliches Regelwerk für Run-off-Plattformen schaffen.

ZZR steigt, Erträge sinken

Das Fachmedium Versicherungswirtschaft geht auf den Streit um Zinszusatzreserve und Provisionsdeckel ein, der im Zusammenhang mit dem Run-off eine Rolle spielt. Unter Verweis auf die Erstversicherungsstatistik 2016 der BaFin konstatiert das Fachblatt, die Lebensversicherung sei derzeit „nur ein Schatten einer erfolgreichen Vergangenheit“. Aufgrund des „**Zinsdesasters**“ sanken die Überschüsse der Versicherer von zuvor 7,4 Mrd. Euro auf nun nur noch 6,8 Mrd. Euro oder 7,9 (vorher 8,5) Prozent der Beitragseinnahmen. Die nachlassende **Ertragsstärke** der Lebensversicherer zeige sich auch in der langfristigen Betrachtung: So betrug die Überschüsse im Jahr 2000 noch rund 30 Prozent der Beitragseinnahmen.

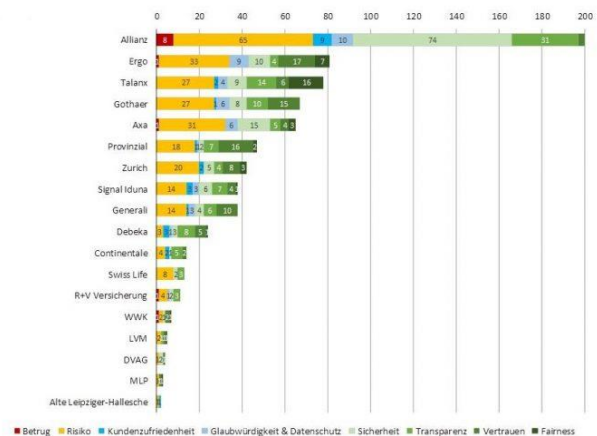
Letztlich habe die Niedrigzinsphase den Aufbau der seit 2012 erforderlichen ZZR signifikant belastet. Im Jahre 2016 wurde die ZZR demnach um rund 10 Mrd. Euro auf 44,1 Mrd. Euro erhöht, 2017 kamen weitere 16 Mrd. Euro hinzu. Für das

laufende Jahr seien 20 Mrd. Euro zu erwarten. Sollte die geltende Berechnungsmethode nicht – wie von der Branche seit langem gefordert – geändert werden, könnte bis 2025 laut der **Deutschen Aktuarvereinigung** die „schwindelerregende“ Summe von 200 Mrd. Euro erreicht sein. Auch die steigenden Abschlussaufwendungen stehen bei Verbraucherschützern und BaFin wegen der geringen Rentabilität der Produkte in der Kritik.

Lage der deutschen Lebensversicherer

Die Frankfurter Allgemeine Zeitung befasst sich näher mit den Ursachen für die schwierige Lage der deutschen Lebensversicherer. Nicht nur Rückstellungen in Milliardenhöhe zur Befriedigung der Forderungen von Altkunden spielen hier eine Rolle, auch das Aufkommen neuer Anbieter mit kostengünstigeren Altersvorsorgeprodukten grabe den Etablierten das Wasser ab. Auch die Bundesregierung hat dies erkannt und will im Dialog mit der Versicherungsbranche eine geeignete Alternative suchen.

Wie der **Branchendienst Map-Report** berichtet, erhalten Altkunden in der Lebensversicherung derzeit eine durchschnittliche effektive Kapitalrendite von enormen 5,66 Prozent. Insofern dürften die Bestandskunden für viele Versicherer zunehmend ein „Klotz am Bein“ werden, so Map-Chefredakteur Reinhard Klages.



© Pressrelations

Die meistgenannten deutschen Versicherer und die Themen, mit denen sie in Verbindung gebracht wurden. Für eine größere Ansicht klicken Sie auf das Bild

Auch die Quote der Rückstellungen für die Beitragsrückerstattung, die Überschussquote und die laufende Durchschnittsverzinsung liefern aussagekräftige Informationen über die gegenwärtige Ertragskraft der Versicherer. Weiteren Aufschluss geben der Prozentsatz der Kapitalerträge, die benötigt werden, um die hohen Garantiezinsen der Vergangenheit zu erfüllen. Diese Werte seien besonders hoch bei der **Neuen Bayerischen Beamten, Mylife, Ideal, Öffentlicher Leben Braunschweig, Cosmos, Allianz und WVK**. Die **Debeka**, die die Philosophie verfolge, Überschüsse schnellstmöglich den Versicherten gutzuschreiben, schneidet im Map-Report am besten ab, gefolgt von Europa, HUK-Coburg und Cosmos. Insgesamt lasse die Komplexität der Altersvorsorge aber auch Raum für neue Anbieter, die das Feld bearbeiten wollen. So hat etwa das **Berliner Start-up Vantik** kürzlich seine erste Finanzierungsrunde

abgeschlossen. Es bietet Altersvorsorge für Berufseinsteiger und Freiberufler an.

Allianz weiterhin Marktführer

Wie das Versicherungsjournal berichtet, hatten zwei Drittel der 23 größten Lebensversicherer in Deutschland im Jahr 2017 **Beitragsrückgänge** zu verzeichnen. Dazu gehören die Provinzial Nordwest Lebensversicherung, die Rheinland Lebensversicherung, die Württembergische Lebensversicherung und die Generali Lebensversicherung. Teils signifikante Beitragszuwächse ergaben sich hingegen bei der R+V Luxembourg Lebensversicherung, der Allianz Leben sowie der Targo Lebensversicherung. Ein Beitragsplus in der Lebensversicherung verzeichneten ebenfalls die Alte Leipziger, die Debeka, der Volkswohl Bund, die Bayern-Versicherung und die Nürnberger. Mit nahezu 21 Mrd. Euro Beitragseinnahmen bleibt die Allianz Marktführer, gefolgt von der R+V und der Aachen Münchener.

Angesichts der Sorge vieler Kunden um ihre Lebenspolice befasst sich das Anlagemagazin Euro mit der Ertrags- und Kapitalkraft der Lebensversicherer in Deutschland. Im Zentrum der Betrachtung steht die Frage, wie es um die Branche steht, für wen sich eine Police noch lohnt und welche Alternativen die Kunden zu einer Kündigung haben. Der **Ex-Versicherungsmanager Sven Enger** argumentiert in einem Buch, dass für einige Anbieter „der Absturz nicht abzuwenden sein wird“ und Spareinlagen verloren gehen dürften. Er rät daher, aus der Lebensversicherung auszusteigen und „zu retten, was zu retten ist“.

Assekurata sieht keine akute Gefährdung der Branche

Das Ergebnis einer Analyse der Bilanzen der deutschen Lebensversicherer legt jedoch Gegenteiliges nahe, nämlich, dass derzeit „kein Crash in Sicht ist“ und zumindest kurz- bis mittelfristig Entwarnung gegeben werden könne. Kunden sollten daher nicht aus Angst vor eventuellen Pleiten ihre Versicherung kündigen. Immerhin haben die Deutschen in Kapitallebensversicherungen und privaten Rentenversicherungen die gigantische Summe von knapp einer Billion Euro angelegt. „Die Lage der Lebensversicherer ist recht stabil und gegenüber dem Vorjahr mehr oder weniger unverändert“, so Michael Klüttgens, Leiter der Versicherungssparte beim Beratungs- und Maklerunternehmen **Willis Towers Watson Deutschland**. Lars Heermann, Bereichsleiter bei der auf Versicherer spezialisierten **Ratingagentur Assekurata**, sekundiert: „Derzeit dürfte kein Lebensversicherer akut gefährdet sein.“ Jedoch verlören die Unternehmen im Versicherungssektor an Stabilität, da die niedrigen Zinsen kontinuierlich an der Substanz zehrten.

Um die Probleme in der Lebensversicherung zu lindern, setzt die Branche laut dem Bericht in der Zeitschrift Euro alles daran, den durchschnittlichen **Garantiezins** in ihren Vertragsbeständen zu reduzieren. Beispielsweise werden nun zunehmend sogenannte Indexpolice angeboten, bei denen der Kunde an der Entwicklung bestimmter Indizes partizipieren soll. Laut dem GDV, der diese Produkte unter dem Stichwort „alternative Garantiekonzepte“ subsumiert, machten solche Policen vergangenes Jahr bereits knapp 50 Prozent des Neugeschäfts aus, während traditionelle

Garantieprodukte bei rund 40 Prozent eine weiter sinkende Tendenz aufweisen.

David Frank ist Analyst bei dem Medienanalyse-Unternehmen Pressrelations aus Düsseldorf.

Ausgewertete Medien:

- Börsen-Zeitung
- Capital
- Computerwoche
- Der Spiegel
- Der Tagesspiegel
- Deutsche Presseagentur
- Die Welt
- Die Zeit
- Euro am Sonntag
- Focus
- Frankfurter Allgemeine Sonntagszeitung
- Frankfurter Allgemeine Zeitung
- Frankfurter Allgemeine Woche
- Frankfurter Neue Presse
- Frankfurter Rundschau
- Hamburger Abendblatt
- Handelsblatt
- Horizont
- Kölner Stadt-Anzeiger
- Kölnische Rundschau
- Manager Magazin
- Reuters
- Rheinische Post
- Stern
- Süddeutsche Zeitung
- Versicherungswirtschaft Heute
- Versicherungsjournal
- Welt am Sonntag
- Westdeutsche Allgemeine Zeitung
- Wirtschaftswoche

**pressrelations GmbH
Düsseldorf**

Klosterstraße 112
40211 Düsseldorf
Tel.: 02 11 175 20 77-0
Fax: 02 11 175 20 77-41

www.pressrelations.de
mail@pressrelations.de

**pressrelations GmbH
Berlin**

Marktstraße 8
10317 Berlin
Tel.: 030 200 07 75-21
Fax: 030 200 07 75-52

www.pressrelations.de
mail@pressrelations.de

pressrelations
schneller mehr wissen