

## **Stellungnahme**

der Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH  
Sportplatzweg 15  
04178 Leipzig

(nachfolgend kurz „Invers“ genannt)

### **zum Evaluierungsbericht betreff des Lebensversicherungs-Reform-Gesetzes (LVRG); hier insbesondere zum geplanten „Provisionsdeckel“ und zur Offenlegung von Provisionen**

Invers ist einer der bestandsgrößten Maklerpools Deutschlands. Invers kooperiert bundesweit mit 4.000 selbständigen Versicherungsmaklern und freien Finanzanlagenvermittlern zuzüglich deren Mitarbeiter(innen).

#### **Präambel**

- 1. Invers fordert zum LVRG eine Unterscheidung in a) „versicherungsgebundene Anlageprodukte“ und b) „rein biometrische Lebensversicherungsprodukte ohne Kapitalansammlung“.**
- 2. Invers lehnt einen „Provisionsdeckel“ ab. Ein solcher wäre wirkungslos für Verbraucher.**
- 3. Invers fordert stattdessen einen „Gesamt-Kostendeckel“ für versicherungsgebundene Anlageprodukte.**
- 4. Invers fordert einen Ausweis der tatsächlichen Gesamtkosten.**

**Im Einzelnen nimmt Invers zum geplanten „Provisionsdeckel“ in der Lebensversicherung wie folgt Stellung:**

- 1. Invers fordert zum LVRG eine Unterscheidung in a) „versicherungsgebundene Anlageprodukte“ und b) „rein biometrische Lebensversicherungsprodukte ohne Kapitalansammlung“.** Invers fordert im Weiteren, dass sich die nachfolgend geforderten Eingriffe des Gesetzgebers ausschließlich auf Produkte der Kategorie a) „versicherungsgebundene Anlageprodukte“ beziehen sollen. Begründung:
  - a. Zu Produkten der Kategorie b) „rein biometrische Lebensversicherungsprodukte ohne Kapitalansammlung“ kann der Verbraucher den tatsächlichen Preis erkennen und für sich selbst vergleichen.
  - b. Gemäß vorgenanntem Punkt a. ist folglich kein staatlicher Eingriff zum Schutz der Verbraucher notwendig.
- 2. Ein Provisionsdeckel ist abzulehnen. Ein Provisionsdeckel griffe - insbesondere zugunsten von Versicherungsvertretern mit teilweiser oder voller fester, umsatzunabhängiger Vergütung - unerlaubt in den Wettbewerb ein.** Begründung:
  - a. Für Versicherungsvertreter mit teilweiser oder voller fester, umsatzunabhängiger Vergütung hat ein Provisionsdeckel in Praxis keine Auswirkung.

- b. Der Versicherer kann selbst bei Verrechnung der festen Vergütung mit „fiktiven“ Provisionen davon absehen die Verrechnung zum Nachteil des Versicherungsvertreters anzuwenden.
  - c. Dies ermöglicht den Lebensversicherern mit eigenem Vertrieb teure, intensiv kostenbelastete Tarife weiterhin zum Nachteil der Verbraucher zu vertreiben.
  - d. Betroffen von einem Provisionsdeckel wären - wettbewerbswidrig - also insbesondere die auf Kundenseite stehenden Versicherungsmakler.
3. **Invers fordert statt eines Provisionsdeckels im Bereich der „versicherungsgebundenen Anlageprodukte“ einen „Gesamtkosten-Deckel“.** Begründung:
- a. Wie vorstehend beschrieben würde ein Provisionsdeckel zu Wettbewerbsverzerrungen führen, ein Gesamtkostendeckel jedoch nicht.
  - b. Bei einem Gesamtkostendeckel ist der Vertriebsweg unerheblich.
  - c. Ein Gesamtkostendeckel behandelt alle Marktteilnehmer gleich.
  - d. Ein Gesamtkostendeckel führt vermutlich dazu, dass der Produktgeber seine Gesamtkosten aber nicht ausschließlich Provisionen senkt.
  - e. Ein Gesamtkostendeckel führt zu mehr Wettbewerb.
4. **Invers fordert eine Abkehr von der Provisionsoffenlegung. Eine Provisionsoffenlegung ist für Verbraucher uninteressant. Stattdessen muss ein Gesamtkostenausweis erfolgen.**
- Begründung:
- a. Der Unsinn einer Provisionsoffenlegung ist schnell erläutert: Stellen Sie sich vor, ein Autokäufer bekommt zwar den Preis des Lenkrades genannt, aber nicht den Gesamtpreis des Fahrzeugs.
  - b. Invers fordert für versicherungsgebundene Anlageprodukte daher einen Gesamtkostenausweis. Eine Unterteilung ist dabei nur in zwei Kategorien nötig:
    - i. Kosten des Versicherungsschutzes in Euro (inkl. Vertriebskosten)
    - ii. Kosten der Geldanlage in Euro (inkl. Vertriebskosten)
    - iii. Die Summe dieser Kosten (in Euro) hat die Gesamtkosten zu ergeben.
  - c. Zusätzlich ist vom Produktgeber in Euro anzugeben, welcher Teil des Beitrages laut Zahlweise - nach Abzug aller Kosten - tatsächlich zur Geldanlage gelangt.
  - d. Folglich müssen die Gesamtkosten laut b. und der Anlagebetrag laut c. den Beitrag laut Zahlweise ergeben.
  - e. Der Verbraucher soll - mithin auf einen Blick und für Laien verständlich - die Gesamtkosten seines Vertrages erkennen können und welcher Teil seines Beitrages laut Zahlweise tatsächlich in Euro zur Anlage verwendet wird.
  - f. Vorgenanntes ist im Zuge der jährlichen Pflichtmitteilung auch auf Altverträge anzuwenden.

Udo Rummelt

Gesellschafter der Invers Versicherungsvermittlungsgesellschaft mbH

am 17.07.2018