

„Immer, wenn reguliert wird, gibt es Kollateralschäden - und das sind leider die Makler“

Die Regulierung und ihre Folgen: Hochkarätige Podiumsdiskussion in der Bundespressekonferenz in Berlin auf Einladung von Standard Life zu den Aussichten für die Finanzberatung 2025

Eine hitzige Debatte auf dem Podium, emotionale Wortbeiträge von Maklern aus dem Publikum – bei den Themen „Regulierung“ und „Provisionsdeckel“ war die Anspannung der Branche spürbar. Zwei Stunden lang diskutierten sieben hochkarätige Vertreter aus Politik, von Verbraucherschutz und Finanzverbänden in der Bundespressekonferenz in Berlin auf Einladung von Standard Life Deutschland. Obwohl die Positionen der Podiumsteilnehmer zum Teil weit auseinander lagen, so waren sie sich am Ende der Veranstaltung doch in einem Punkt einig: Der aktuelle Stand der Regulierung ist kontraproduktiv für Versicherungskunden und Vermittler und wird dazu beitragen, die Zahl der Makler weiter zu reduzieren.

Gut 130 Gäste waren in die Bundespressekonferenz gekommen und verfolgten die angeregte Diskussion aufmerksam. Moderator Dr. Marc Surminski, Chefredakteur der Zeitschrift für Versicherungswesen, klärte gleich zu Beginn die Fronten und erkundigte sich, wer für und wer gegen den Provisionsdeckel auf 2 bis max. 4 Prozent der Beitragssumme einer Lebensversicherung sei.

Wirth: „Provisionsdeckel ist verfassungswidrig“

Bundestagsabgeordneter Dr. Carsten Brodesser (CDU) ist gegen den Deckel. Bürokratischer Aufwand und Kosten des Gesetzesvorhabens seien zu hoch, „um damit vereinzelte schwarze Schafe abzustrafen“. Leider gebe es in dieser Sache keine Einigung mit dem Koalitionspartner SPD. Brodesser schlug als Alternative vor, die Versicherer die Provisionen für jeden von ihnen bezahlten Makler an die Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (BaFin) melden zu lassen.

BVK-Chef Michael Heinz, bekannt für seine drastischen Worte („Das ganze Thema ist bullshit!“), ist gegen den Provisionsdeckel und hinterfragte die Sinnhaftigkeit des Vorhabens angesichts einer durchschnittlichen Provisionshöhe von 2,76 Prozent im Ausschließlichkeitsvertrieb und nur 3.100 Beschwerden beim Versicherungsombudsmann im vergangenen Jahr – bei rund 88 Millionen abgeschlossenen Lebensversicherungen in Deutschland.

Norman Wirth, Vorstand des Bundesverbandes Finanzdienstleistung AfW, sprach sich gegen den Provisionsdeckel aus, weil er ihn für verfassungswidrig hält. Der AfW hatte schon im Vorfeld Bedenken gegen das Vorhaben des Ministeriums geäußert, nachdem er dazu ein Gutachten hatte erstellen¹ und den Provisionsdeckel vom ehemaligen Präsidenten des Bundesverfassungsgerichts, Professor Hans-Jürgen Papier,² prüfen lassen. Zudem zweifelte Wirth stark an der Methodik des Vorhabens: „Es gibt ja noch nicht einmal ein klar definiertes Ziel des Deckels.“

Auch Bundestagsabgeordneter Frank Schäffler (FDP) ist gegen den Provisionsdeckel. Er kritisierte Datengrundlage und Aussagewert des Evaluierungsberichtes der BaFin zum Lebensversicherungsreformgesetz,³ welcher die Grundlage des Gesetzesvorhabens darstellt. Schäffler fürchtet durch Neuenstellungen bei der BaFin bis zu 40 Millionen Euro Mehrkosten, welche die Aufsicht vermutlich an die Makler weitergeben werde: „Die großen Vertriebe werden profitieren, aber die 1- bis 3-Mann-Betriebe werden leiden, weil sie die Kosten nicht stemmen können.“

Dr. Peter Schwark, Mitglied der Geschäftsführung des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV), ist gegen den Deckel. In Anbetracht der durchschnittlichen Abschlussvergütung auf dem deutschen Markt sehe er keinen Interessenskonflikt im Versicherungsvertrieb. Der GDV-Repräsentant fürchtet viel mehr eine ausufernde Bürokratie auf Makler und Versicherer zukommen.

Langenberg: Vergütung von Beratung und Produktvermittlung trennen

Axel Kleinlein, Vorstand des Bundes der Versicherten (BdV), sprach sich hingegen für einen „moderaten Deckel“ aus. Die europäische Versicherungsvertriebsrichtlinie IDD schreibe vor, dass der Interessenskonflikt bei den Provisionen zu lösen sei. Neue Versicherungsprodukte müssten diesem Anspruch folgen. Der BdV-Chef gab schon einmal eine Warnung aus, die in den Ohren vieler Gäste eher wie eine Drohung geklungen haben muss: „Wenn der Deckel nicht kommt, dann werden wir 2025 ein Provisionsverbot in Deutschland bekommen.“

Britta Langenberg, Expertin für Vorsorge und Versicherungen bei der Bürgerbewegung Finanzwende e.V., befürwortet den Provisionsdeckel ebenso – auch wenn er den Interessenskonflikt beim Makler nicht löse, seinen Kunden Versicherungen anzubieten, nur weil er vom Produktgeber eine (hohe) Provision dafür erhalte. Langenberg plädierte dafür, die Vergütung von Beratung und Produktvermittlung voneinander zu trennen: „Wir wollen der Beratung und den Beratern etwas Gutes tun, indem man sie Wert schätzt.“

¹ S. Artikel bei pro-contra: [Provisionsdeckel: Erbitterter Streit bei dünner Faktenlage](#)

² S. Artikel bei pro-contra: [Provisionsdeckel: Warum er verfassungswidrig ist](#)

³ S. [Bericht an den Finanzausschuss des Deutschen Bundestages: Evaluierung des LVRG](#)

Brodesser: „Mit uns wird es den Provisionsdeckel so nicht geben“

Einzelne, mitunter recht emotionale Wortmeldungen aus dem Publikum, machten deutlich, dass sich viele Maler nicht nur nicht wertgeschätzt fühlten, sondern die Zukunft des Berufsstandes insgesamt in Frage stellten. Vorschläge aus dem Publikum – etwa die Provisionen von Stornohaftungsdauer und -raten abhängig zu machen sowie die verschiedenen Zulassungen nach Paragraph 34 der Gewerbeordnung für Versicherungsvermittler und Honorarberater zu vereinfachen – griffen die Podiumsteilnehmer unisono auf.

FDP-Mann Schäffler sprach wahrscheinlich den meisten Gästen an diesem Abend aus der Seele, als er sagte: „Immer, wenn reguliert wird, gibt es Kollateralschäden“ – und das seien im Fall des Provisionsdeckels leider die Makler. Und das Schluss-Statement seines Bundestagskollegen Brodesser werden die versammelten Makler mit Wohlwollen gehört haben: „Mit uns wird es den Provisionsdeckel so nicht geben“, versprach der CDU-Abgeordnete.