**Der geplante Provisionsdeckel in der Lebensversicherung zerstört den Mittelstand und Arbeitsplätze**

Sehr geehrte/r Frau/Herr ……,

erlauben Sie mir, dass ich mich auf diesen Weg direkt an Sie wende. Denn der geplante Provisionsdeckel bei Lebensversicherungen trifft mich als Versicherungsvermittler ins Mark. Die Folgen des aktuellen Gesetzesentwurfs bedrohen meine Existenz. Und der Provisionsdeckel hat weitere negative Folgen, die nicht im Sinne der Allgemeinheit sind.

Der Provisionsdeckel zerstört den Mittelstand in der Versicherungsbranche, Betriebe werden vernichtet. Das betrifft nicht nur den selbständigen Unternehmer. Sondern es werden auch viele sozialversicherungspflichtige Arbeitsplätze in diesen Unternehmen wegfallen - ebenso die Ausbildungsplätze.

Warum wird im vorliegenden Gesetzesentwurf mit einem Federstrich das Einkommen ganzer Berufsgruppen beschnitten? Schlimmer noch: Warum wird diesen mittelständisch strukturierten Berufsgruppen unterstellt, sie machten ihren Job nicht richtig und dafür müssten sie kollektiv bestraft werden?

Nach einer Analyse der Unternehmensberatungsgesellschaft zeb sind die Auswirkungen dramatisch: **Es werden knapp 21 Prozent der Versicherungsmakler bis 2022 ihre Arbeit aufgeben müssen.** Dabei ist die Zahl der registrierten Versicherungsvermittler laut Statistik der DIHK GmbH in den vergangenen Jahren bereits um über 24 Prozent gesunken.

Mit dem weiteren Rückgang der in Deutschland ansässigen Vermittlerbetriebe, insbesondere Versicherungsmaklerbetriebe, reduziert sich das Angebot an qualifizierter und unabhängiger Beratung. Das geht zu Lasten der Bezieher niedriger Einkommen. Warum ist das so? Weil die Vermittlung dieser Produkte äußerst beratungsintensiv ist. **Wird nun der zwischen Versicherer und Kunden freiwillig vereinbarte Preis von staatlicher Seite nach unten reguliert, führt das zwangsläufig zu einer Verschlechterung der Beratungsqualität. Das schadet den Verbrauchern.**

Bitte werfen Sie einen Blick auf die Tatsachen: Die überragende Mehrheit der Marktteilnehmer – Versicherer wie auch Versicherungsvermittler – geht sehr verantwortungsbewusst mit ihrem Auftrag und ihrem Beruf um. Gleichzeitig steigen Anforderungen an Vermittler bei Themen wie Qualifizierung, Beratung und Dokumentation.

Laut aktuellem Vermittlerbarometer des AfW – Bundesverband Finanzdienstleistung (mit 1.340 Teilnehmern) erzielen Versicherungsmakler im Durchschnitt einen Gewinn (vor Steuern und Altersvorsorge) von 49.970 Euro. Das ist ein karger Unternehmerlohn für eine anspruchsvolle und risikoreiche Tätigkeit.

Zudem sind die Einkommenseinbußen für Versicherungsvermittler durch das Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) bereits jetzt signifikant. Im Einklang mit den Absichten des Gesetzgebers und den Regelungen des LVRG gab es bereits eine einschneidende Reduzierung der Vergütung im Bereich der privaten Altersvorsorge.

**Das Provisionsdeckelgesetz führt nicht zu einer Steigerung der Rendite.** Eine Studie des Instituts für Finanz-und Aktuarwissenschaften Ulm und der Universität Hohenheim vom Juli 2018 beleuchtet den Einfluss einer Vergütungsänderung unter Renditegesichtspunkten und kommt zu dem Ergebnis: Bei Reduzierung der Provision um 1,5 Prozentpunkte beträgt der Renditegewinn nur 0,08 % bis 0,22 %. Das hängt von der Laufzeit (zwischen 20 und 40 Jahren) und der Wertentwicklung (zwischen 0 % und 6 %) ab. Das zeigt, dass der Einfluss einer niedrigeren Vergütung auf die Ablaufleistung und die Rendite des eingezahlten Kapitals drastisch geringer ist, als der Einfluss einer höheren Verzinsung.

Zudem führen die mit dem LV-Provisionsdeckel verbundenen Regelungen zu steigenden Kosten, die der geringen Renditesteigerung durch niedrigere Vergütungen entgegenwirken. In der Gesamtbetrachtung führt das Provisionsdeckelgesetz daher nicht zu einer Steigerung der Rendite.

**Der Verbraucherschutz wird beschädigt.** Wir Versicherungsmakler sind nicht der Vertrieb des Versicherers. Vielmehr sind wir vom Kunden beauftragt und nur unseren Kunden verpflichtet! Wir stehen ‚im Lager des Kunden‘ nach VVG und sind ‚Sachwalter des Kunden‘ nach BGH. Versicherungsmakler haben einen breiten Marktzugriff bei einer Vielzahl von Versicherern und sind verpflichtet, die zu dem Verbraucher passenden individuellen Produktlösungen aus der Breite des Marktes herauszufiltern.

Und außerdem: Was wäre die Alternative zur persönlichen Beratung? Eine Pseudo-Beratung durch menschenbefreite Computerprogramme, anonyme Internetplattformen und undurchschaubare Algorithmen? Das kann sicherlich nicht im Interesse des Verbrauchers sein.

Versicherungsmakler erhalten keine finanziellen oder materiellen Zuschüsse vom Versicherer, dafür aber höhere Abschlussvergütungen (Courtagen). Der vom BMF geplante LV-Provisionsdeckel gefährdet bei Versicherungsmaklern die Existenz.

Deshalb appelliere ich an Sie, den aktuellen Referentenentwurf zum Provisionsdeckel in Ihre Agenda mit aufzunehmen. Sprechen Sie bitte das Thema in Ihrer Fraktion an. Lassen Sie es nicht so weit kommen, dass ohne Not die verfassungsmäßig garantierte Gewerbefreiheit torpediert und mutwillig der funktionierende Mittelstand in dieser Branche zerstört wird.

Hochachtungsvoll