

Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft

15

Herausgegeben vom Institut für Versicherungswirtschaft
an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin

Editor: Prof. Dr. Thomas Köhne

Bachelor-Arbeit

Pauline Prestel

**Verbot der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung –
Empirische Untersuchung der Auswirkungen auf gebundene
Versicherungsvertreter und auf private Versicherungsnehmer**

2024



Zitiervorschlag:

Prestel, Pauline: Verbot der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung – Empirische Untersuchung der Auswirkungen auf gebundene Versicherungsvertreter und auf private Versicherungsnehmer, in: Berliner Schriften zur Versicherungswirtschaft, herausgegeben vom Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin, Nr. 15, Berlin, 2024.

ISSN: 2190-782X

Hinweis:

Die vorliegende Schrift basiert inhaltlich weitgehend auf der Bachelor-Arbeit der Autorin vom Sommer 2023 und wurde für die Veröffentlichung in dieser Schriftenreihe inhaltlich und sprachlich leicht überarbeitet. Im Anhang der Bachelor-Arbeit wurden der Abdruck der sechs Interviews sowie eine tabellarische Zusammenstellung ihrer Auswertung aufgeführt; Beides wird hier u.a. aus Gründen des Umfangs nicht wiedergegeben.

Herausgeber:

Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule für Wirtschaft und Recht Berlin
Campus Lichtenberg, Haus 5
Alt-Friedrichsfelde 60
10315 Berlin
www.ivw-berlin.de

Editor:

Prof. Dr. Thomas Köhne
e-Mail: koehne@ivw-berlin.de

Inhaltsverzeichnis

Abkürzungsverzeichnis	V
1 Einleitung	1
2 Altersvorsorgeberatung durch gebundene Versicherungsvertreter	3
2.1 Grundlagen der Altersvorsorgeberatung	3
2.1.1 Definition und Bedeutung der Altersvorsorge..	3
2.1.2 Produktspektrum der Altersvorsorgeberatung	5
2.1.3 Rechtliche Rahmenbedingungen in der Altersvorsorgeberatung.....	8
2.2 Ökonomischer Nutzen der Beteiligten an der Altersvorsorgeberatung.....	10
2.2.1 Kosten und Nutzen der Altersvorsorgeberatung aus Sicht privater Versicherungsnehmer.....	10
2.2.2 Definition und Vertriebsmodell des gebundenen Versicherungsvertreters	11
2.3 Vergütungsmodelle in der Altersvorsorgeberatung	12
2.3.1 Provisionsbasierte Altersvorsorgeberatung.....	12
2.3.2 Honorarbasierte Altersvorsorgeberatung	14
3 Einführung eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung.....	17
3.1 Stand der europäischen Diskussion um ein Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung	17
3.2 Erfahrungen in ausgewählten europäischen Ländern mit Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung	19
3.3 Mögliche Ausgestaltungsformen des Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung in Deutschland	21
4 Empirische Untersuchung der Auswirkungen eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung in Deutschland.....	22
4.1 Methodisches Vorgehen bei der empirischen Untersuchung	22
4.2 Ergebnisse der empirischen Untersuchung	24
4.2.1 Darstellung der Auswirkungen auf gebundene Versicherungsvertreter	24
4.2.2 Darstellung der Auswirkungen auf private Versicherungsnehmer	29

4.3 Zusammenfassung und Interpretation der Untersuchungsergebnisse	34
4.4 Kritische Würdigung der empirischen Untersuchung	40
5 Fazit.....	42
Literaturverzeichnis	45
Anhang	55

Abkürzungsverzeichnis

AFM	Autoriteit Financiële Markten
BaFin	Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch, idF v 22.12.2023 BGBl. 2023 I Nr. 411, FNA 400-2
BVK	Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute
EU	Europäische Union
FCA	Financial Conduct Authority
GDV	Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft
GewO	Gewerbeordnung, idF 28.06.2023 BGBl. I S. 172, FNA 7100-1
HGB	Handelsgesetzbuch, idF 21.12.2023 BGBl. 2023 I Nr. 411, FNA 4100-1
IDD	Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb (Neufassung)
idF	in der Fassung
MiFID II	Richtlinie 2014/65/EU des Europäischen Parlaments und des Rates vom 15. Mai 2014 über Märkte für Finanzinstrumente sowie zur Änderung der Richtlinien 2002/92/EG und 2011/61/EU (Neufassung)
VAG	Versicherungsaufsichtsgesetz, idF v 22.12.2023 BGBl. 2023 I Nr. 411, FNA 7631-11
VersVermV	Versicherungsvermittlungsverordnung, idF 17.12.2018 BGBl. I S. 2483, FNA 7100-1-16
VVG	Versicherungsvertragsgesetz, idF v 11.12.2023 BGBl. 2023 I Nr. 354, FNA 7632-6

1 Einleitung

Angesichts des demografischen Wandels, sinkender staatlicher Rentenleistungen und der steigenden Lebenserwartung spielt die private Altersvorsorge in unserer Gesellschaft eine immer größere Rolle.¹ Um den heutigen Lebensstandard auch im Alter aufrechterhalten zu können, ist eine frühzeitige Vorsorge von elementarer Bedeutung.² Vor diesem Hintergrund wird die Stärkung der privaten Vermögensanlage als eines der zentralen Ziele bei der Schaffung eines europäischen Binnenmarktes für Kapital formuliert.³

Derzeit sorgen rund zwei Drittel der Deutschen in Form von Versicherungen, Tages- bzw. Festgeldkonten oder Wertpapieren für das Alter vor.⁴ Bei der Beratung zu diesen Produkten ist in Deutschland sowie in vielen weiteren europäischen Ländern das Provisionssystem vorherrschend.⁵ Dabei erhält der Versicherungsberater bei Abschluss des Vertrages eine Provisionszahlung vom Versicherungsunternehmen.⁶ Aufgrund zu hoher Kosten, Intransparenz und möglicher Interessenkonflikte steht dieses Vergütungsmodell jedoch immer wieder in der politischen und gesellschaftlichen Kritik.⁷

Aktuell wird insbesondere auf europäischer Ebene kontrovers über die provisionsbasierte Beratung diskutiert.⁸ So plant die Europäische Union in diesem Jahr die Verabschiedung einer Kleinanlegerstrategie, welche das Ziel verfolgt, die Beteiligung von Verbrauchern an den EU-Kapitalmärkten zu fördern.⁹ In diesem Zusammenhang hat sich die zuständige EU-Kommissarin für Finanzdienstleistungen, Finanzstabilität und Kapitalmarktunion Mairead McGuinness für ein EU-weites Verbot der provisionsbasierten Anlageberatung ausgesprochen, das auch Versicherungsprodukte der Altersvorsorge betreffen würde.¹⁰ Die Verbraucher sollen sich künftig bei diesen Produkten nur noch gegen Honorar beraten lassen und Verträge abschließen können.¹¹ Einige europäische Länder, darunter auch die Niederlande und Großbritannien, haben bereits solche Verbote verankert.¹² Aufgrund des massiven Widerstands seitens politischer und finanzwirtschaftlicher Akteure hat Mairead McGuinness

¹ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2020), S. 2; KPMG (Hrsg.) (2021), S. 7.

² Vgl. Dudel, Christian u.a. (2021), S. 5.

³ Vgl. European Commission (Hrsg.) (2020), S. 5.

⁴ Vgl. FIL Investment Services (Hrsg.) (2023), Absatz 3.

⁵ Vgl. KPMG (Hrsg.) (2021), S. 7.

⁶ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 21.

⁷ Vgl. KPMG (Hrsg.) (2021), S. 7; Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2023), Absatz 1.

⁸ Vgl. Mussler, Werner (2022), Absatz 1.

⁹ Vgl. BVK (Hrsg.) (2023a), S. 162; European Commission (Hrsg.) (2023a), Absatz 2.

¹⁰ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2017), Absatz 3f., 7; BVK (Hrsg.) (2023a), S. 162.

¹¹ Vgl. BVK (Hrsg.) (2023a), S. 162.

¹² Vgl. KPMG (Hrsg.) (2021), S. 7, 17.

in dem am 24. Mai veröffentlichten Gesetzesentwurf vorerst auf ein Provisionsverbot verzichtet. Sie hat sich jedoch die Möglichkeit offengehalten, das Regelwerk nach drei Jahren erneut zu überprüfen. Je nach Ergebnis könnte Mairead McGuinness dann doch noch ein Provisionsverbot vorschlagen.¹³

Vor dem Hintergrund der aktuellen politischen Diskussion beschäftigt sich die vorliegende Arbeit mit den Auswirkungen eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung in Deutschland. Ziel der Arbeit ist es herauszufinden, welche Auswirkungen ein Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter und private Versicherungsnehmer hätte.

Dafür untergliedert sich die Arbeit grundsätzlich in zwei Teile. Der erste Teil dient der theoretischen Fundierung des Themas und basiert auf einer umfassenden Literaturanalyse. Zunächst wird im Rahmen des zweiten Kapitels die Altersvorsorgeberatung durch den gebundenen Versicherungsvertreter erläutert. Dazu werden die Grundlagen der Altersvorsorgeberatung dargestellt. Darauffolgend werden der ökonomische Nutzen der Altersvorsorgeberatung aus Sicht des privaten Versicherungsnehmers und des gebundenen Versicherungsvertreters dargelegt und die unterschiedlichen Vergütungsmodelle vorgestellt. Das dritte Kapitel befasst sich mit der Einführung eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung. Im Rahmen dessen wird zuerst die politische Diskussion um ein Provisionsverbot aufgezeigt. Anschließend werden die Erfahrungen ausgewählter europäischer Länder, die bereits ein Provisionsverbot eingeführt haben, erläutert. Die möglichen Ausgestaltungsformen eines Provisionsverbots werden im letzten Unterkapitel beleuchtet. Im zweiten Teil der Arbeit werden die Auswirkungen eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter und auf private Versicherungsnehmer empirisch untersucht. Die Untersuchung stützt sich dabei auf sechs Experteninterviews. Nach der Vorstellung des methodischen Vorgehens im vierten Kapitel erfolgt die Darstellung sowie die Zusammenfassung und Interpretation der Untersuchungsergebnisse. Darauffolgend wird die empirische Untersuchung kritisch gewürdigt. Final wird im Rahmen des fünften Kapitels ein Fazit gezogen, in dem die Forschungsfrage erneut aufgegriffen und beantwortet wird.¹⁴

¹³ Vgl. Mussler, Werner (2023b), Absatz 1, 5.

¹⁴ Aus Gründen der besseren Lesbarkeit wird in der vorliegenden Arbeit bewusst auf die weibliche und diverse Sprachform verzichtet. Alle verwendeten Bezeichnungen gelten im Sinne der Gleichbehandlung für alle Geschlechter gleichermaßen.

2 Altersvorsorgeberatung durch gebundene Versicherungsvertreter

2.1 Grundlagen der Altersvorsorgeberatung

2.1.1 Definition und Bedeutung der Altersvorsorge

Der Begriff der Altersvorsorge wird als die Gesamtheit aller getroffenen Maßnahmen definiert, die darauf abzielen, einen angemessenen Lebensunterhalt nach Beendigung des Erwerbslebens sicherzustellen.¹⁵ Dabei kann die finanzielle Absicherung für das Alter auf unterschiedliche Weise erfolgen.¹⁶

Als tragende Säule der Altersvorsorge in Deutschland gilt die gesetzliche Rentenversicherung, in der rund 87 Prozent der Erwerbstätigen versichert sind.¹⁷ Aufgrund des demografischen Wandels steht das Rentensystem jedoch vor gravierenden finanziellen Herausforderungen.¹⁸ So gefährden die zunehmende Alterung der Gesellschaft und sinkende Geburtenraten das umlagefinanzierte System.¹⁹ Während im Jahr 1962 noch sechs Beitragszahler für eine Rentenzahlung aufkamen, müssen heute fast zwei Beitragszahler eine Altersrente finanzieren.²⁰ Dies hat zur Folge, dass insbesondere die jüngeren Erwerbstätigen in Zukunft mit höheren Beitragszahlungen konfrontiert werden, während ihre persönlichen Rentenansprüche immer unsicherer werden.²¹ Das Versorgungsniveau der gesetzlichen Rentenversicherung liegt derzeit im Durchschnitt bei 60 bis 80 Prozent des zuletzt erzielten Bruttolohns. Für die Zukunft wird sogar ein Rentenniveau von unter 40 Prozent prognostiziert.²² Um den Lebensstandard im Alter aufrechterhalten zu können und die entstehende Versorgungslücke zu schließen, ist daher eine zusätzliche Absicherung durch private oder betriebliche Altersvorsorgeprodukte dringend erforderlich.²³

In Hinblick auf die zunehmende Bedeutung der ergänzenden Altersvorsorge wurde im Jahr 2005 das sogenannte Drei-Schichten-Modell eingeführt, welches die Altersvorsorgeprodukte anhand ihrer steuerlichen Behandlung klassifiziert.²⁴ Zum besseren Verständnis erfolgt eine grafische Darstellung des Modells im Rahmen der Abbildung 1.

¹⁵ Vgl. Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2023a), Absatz 1.

¹⁶ Vgl. Wittrock, Olaf (2021), S. 43.

¹⁷ Vgl. Klauser, Natalie / Schikora, Felicitas (2022), S. 2; Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2023), Tabelle.

¹⁸ Vgl. Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.) (2021), S. 8f.; Klauser, Natalie / Schikora, Felicitas (2022), S. 2.

¹⁹ Vgl. Kiesewetter, Dirk u.a. (2019), S. 308; Loichinger, Elke / Klüsener, Sebastian (2021), S. 12.

²⁰ Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2023a), Abbildung.

²¹ Vgl. Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2023b), Abbildung; Klauser, Natalie / Schikora, Felicitas (2022), S. 2.

²² Vgl. Raffelhüschen, Bernd (2021), S. 12.

²³ Vgl. Dudel, Christian u.a. (2021), S. 5.

²⁴ Vgl. Kahlenberg, Jens (2018), S. 21; Kiesewetter, Dirk u.a. (2019), S. 308f.

1. Schicht: Basisversorgung					
Produkte / Formen				Förderung / Besteuerung	
Gesetzliche Rentenversicherung	Berufständische Versorgungswerke	Landwirtschaftliche Alterskasse	Basisrente	Beiträge: zunehmend steuerbegünstigt (ab 2023 zu 100%)	Auszahlung: zunehmend steuerpflichtig (bis 2040 zu 100%)
2. Schicht: Kapitalgedeckte Zusatzversorgung					
Produkte / Formen			Förderung / Besteuerung		
Betriebliche Altersversorgung		Riester-Rente		Beiträge: steuerfrei, zulagengefördert	Auszahlung: vollständig steuerpflichtig
3. Schicht: Kapitalanlageprodukte					
Produkte / Formen			Förderung / Besteuerung		
Investmentpläne	Kapitalbildende Lebens- oder Rentenversicherung	Aktien		Beiträge: aus versteuerten Einkommen	Auszahlung: Ertrag bzw. Ertragsanteil ist steuerpflichtig

Abbildung 1: Drei-Schichten-Modell der Altersvorsorge

Quelle: Eigene Darstellung.²⁵

Die Basisversorgung bildet die erste Schicht des Modells und umfasst neben der gesetzlichen Rentenversicherung ebenso die Basisrente sowie die berufsständische und landwirtschaftliche Altersversorgung. Die zweite Schicht stellt die kapitalgedeckte Zusatzversorgung dar, zu der die betriebliche Altersversorgung und die Riester-Rente gehören.²⁶ Diese beiden Schichten des Modells unterliegen der nachgelagerten Besteuerung.²⁷ Danach werden die Produkte in der Ansparphase durch Steuervorteile bzw. Zulagen gefördert und sind bei der Auszahlung im Alter steuerpflichtig.²⁸ Je nach Produkt existieren dabei unterschiedliche Maximalbeträge, die der steuerlichen Förderung unterliegen sowie divergierende Übergangsregelungen.²⁹ Die dritte Schicht des Modells umfasst alle weiteren Produkte, die der Altersvorsorge oder dem Vermögensaufbau dienen, dazu zählen u.a. die private Lebens- und Rentenversicherung.³⁰ Im Rahmen der vorgelagerten Besteuerung erhalten diese Produkte in der Ansparphase keine steuerliche Förderung. Dafür ist in der Leistungsphase bei einem Lebensversicherungsprodukt nur der Ertrag und bei einem Rentenprodukt der Ertragsanteil steuerpflichtig.³¹

²⁵ Die Zusammenstellung der Abbildung basiert auf folgenden Quellen: Deutsche Rentenversicherung Rheinland (Hrsg.) (2023), Absatz 3; Gondring, Hanspeter (2015), S. 901; Keller, Helmut (2013), S. 48f.

²⁶ Vgl. Tilmes, Rolf / Jakob, Ralph (2020), S. 299.

²⁷ Vgl. Keller, Helmut (2013), S. 49; Wolff, Robert (2016), S. 96f.

²⁸ Vgl. Hintze, Constanze (2019), S. 110.

²⁹ Vgl. Wolff, Robert (2016), S. 97.

³⁰ Vgl. Tilmes, Rolf / Jakob, Ralph (2020), S. 299.

³¹ Vgl. ebenda; Keller, Helmut (2013), S. 49; Wolff, Robert (2016), S. 97.

2.1.2 Produktspektrum der Altersvorsorgeberatung

Wie im vorangegangenen Kapitel dargestellt, gibt es eine große Auswahl an Produkten, um für das Alter vorzusorgen. Im Folgenden werden die Grundlagen der gängigsten Versicherungsprodukte zur Altersvorsorge erläutert. Dabei orientiert sich die Reihenfolge der Produkte an dem im Kapitel 2.1.1 vorgestellten Drei-Schichten-Modell (Abbildung 1).

Demnach bildet zum einen die staatlich geförderte Basis-Rente, umgangssprachlich auch „Rürup-Rente“ genannt, eine ergänzende Absicherung für das Alter. Als Produkt der Basisversorgung richtet sich diese in erster Linie an Selbstständige und Freiberufler, die nicht über die gesetzliche Rentenversicherung abgesichert sind und eigenverantwortlich für ihr Alter vorsorgen müssen.³² Die Auszahlung erfolgt ausschließlich in Form einer lebenslangen Rente ab dem 60. Lebensjahr oder bei Vertragsabschlüssen nach dem Jahr 2012 ab dem 62. Lebensjahr.³³ Staatlich gefördert wird dieses Produkt in Form von Steuervorteilen.³⁴ So können die Beiträge in der Ansparphase bis zu einem Höchstbetrag von derzeit 26.528 Euro für Alleinstehende und 53.056 Euro für Ehepaare als Sonderausgaben steuerlich geltend gemacht werden.³⁵ Der Abschluss der Basis-Rente kann in Form von unterschiedlichen Produkten erfolgen, die der staatlichen Förderung unterliegen.³⁶ Grundsätzlich ist jedoch zu beachten, dass die Ansprüche der Basis-Rente nicht kapitalisierbar, nicht übertragbar, nicht beleihbar, nicht veräußerbar und nicht vererbbar sind.³⁷

Zum anderen stellt die Riester-Rente im Rahmen der zweiten Vorsorgesicht eine weitere Möglichkeit der ergänzenden gesetzlichen Altersvorsorge dar. Sie richtet sich vorrangig an rentenversicherungspflichtige Arbeitnehmer und wird durch staatliche Zulagen und Steuererleichterungen gefördert.³⁸ Um die vollen staatlichen Zulagen zu erhalten, muss ein sogenannter Mindesteigenbeitrag in Höhe von jährlich vier Prozent des beitragspflichtigen Vorjahreseinkommens abzüglich der Zulagen geleistet werden. Dieser jährliche Betrag darf jedoch 60 Euro nicht unterschreiten und ist auf maximal 2.100 Euro begrenzt.³⁹ Die eingezahlten Beiträge und Zulagen können steuerlich geltend gemacht werden.⁴⁰ Die Riester-

³² Vgl. Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2023b), Absatz 1f.; GDV (Hrsg.) (2023a), S. 3.

³³ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2023), S. 26.

³⁴ Vgl. GDV (Hrsg.) (2023a), S. 8.

³⁵ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Rheinland (Hrsg.) (2023), Absatz 3; Wittrock, Olaf (2021), S. 99.

³⁶ Vgl. Wittrock, Olaf (2021), S. 103-105.

³⁷ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2023), S. 26; Keller, Helmut (2013), S. 66.

³⁸ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2022a), Absatz 2; GDV (Hrsg.) (2023b), S. 3; Wittrock, Olaf (2021), S. 99, 103.

³⁹ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2022a), Absatz 2.

⁴⁰ Vgl. GDV (Hrsg.) (2023b), S. 3.

Rente wird grundsätzlich als lebenslange Rente ausgezahlt.⁴¹ Eine Teilkapitalauszahlung von bis zu 30 Prozent des zu Beginn der Auszahlungsphase vorhandenen Kapitals ist ebenfalls möglich.⁴² Der Abschluss eines Riestervertrages kann auf unterschiedliche Weise erfolgen. Um die staatliche Förderung zu erhalten, ist es wichtig zu beachten, dass es sich um einen zertifizierten Vertrag handelt.⁴³

Darüber hinaus ist im Rahmen der zweiten Vorsorgesicht für alle Arbeitnehmer der Aufbau einer betrieblichen Altersversorgung möglich.⁴⁴ Diese umfasst je nach Vereinbarung Leistungen der Alters-, Invaliditäts- oder Hinterbliebenenversorgung und kann sowohl vom Arbeitgeber als auch im Rahmen der Entgeltumwandlung vom Arbeitnehmer finanziert werden.⁴⁵ Die Durchführung der betrieblichen Altersversorgung kann einerseits in Form der Direktzusage oder über Unterstützungskassen und andererseits über die steuer- und sozialversicherungsrechtlich begünstigten Durchführungswege Direktversicherung, Pensionskasse und Pensionsfonds erfolgen.⁴⁶ Im Rahmen der Entgeltumwandlung können derzeit 3.504 Euro sozialversicherungsfrei und bis zu 7.008 Euro steuerfrei umgewandelt werden. Bei der Einzahlung fallen somit zunächst keine Steuern an. Die Auszahlung ist dagegen vollständig steuer- und sozialabgabenpflichtig.⁴⁷

Eine weitere Möglichkeit, um für das Alter vorzusorgen, stellt die Absicherung in Form einer Kapitallebensversicherung dar. Diese leistet gegen Zahlung eines Einmalbeitrags oder gegen laufende Prämien in der Regel sowohl im Erlebens- als auch im Todesfall der versicherten Person eine einmalige Kapitalzahlung.⁴⁸ Die Höhe der Kapitalzahlung ist dabei von der vereinbarten Versicherungssumme, die sich aus den eingezahlten Beiträgen und dem Garantiezins zusammensetzt, sowie den erzielten Überschüssen des Versicherungsunternehmens abhängig.⁴⁹ Neben der klassischen Variante gibt es weitere Formen der Kapitallebensversicherung. So wird bei der fondsgebundenen Lebensversicherung der Sparanteil des Versicherungsbeitrags in mindestens einen Investmentfonds investiert.⁵⁰ Weiterhin ist es

⁴¹ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2022a), Absatz 2.

⁴² Vgl. Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.) (2021), S. 31.

⁴³ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2023), S. 20, 25; Sauer, Wolfgang (2017), S. 29.

⁴⁴ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2023), S. 28.

⁴⁵ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2023a), Absatz 1; GDV (Hrsg.) (2023c), S. 3.

⁴⁶ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2023), S. 30; GDV (Hrsg.) (2023c), S. 6-17.

⁴⁷ Vgl. Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2023), S. 30.

⁴⁸ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2022b), Absatz 1, 5; GDV (Hrsg.) (2017), S. 6; Kahlenberg, Jens (2018), S. 28.

⁴⁹ Vgl. GDV (Hrsg.) (2017), S. 6.

⁵⁰ Vgl. ebenda; BaFin (Hrsg.) (2022b), Absatz 1.

möglich, mehrere Personen im Rahmen einer Kapitallebensversicherung auf verbundene Leben abzusichern.⁵¹

Ebenso kann der Abschluss einer privaten Rentenversicherung zur Vorsorge im Alter beitragen.⁵² Bei diesem Produkt zahlt der Kunde entweder über einen vereinbarten Zeitraum hinweg oder in Form eines Einmalbeitrags in die Versicherung ein und erhält ab Rentenbeginn in der Regel eine lebenslange Rentenzahlung.⁵³ Die Höhe der Rentenzahlung setzt sich dabei, mit Ausnahme von vollständig fondsgebundenen Produkten, äquivalent zu dem der Kapitallebensversicherung zusammen.⁵⁴ Die Ausgestaltung der privaten Rentenversicherung erfolgt dabei individuell. So kann sowohl eine aufgeschobene Rentenzahlung, bei der der Kunde über einen vereinbarten Zeitraum hinweg in die Versicherung einzahlt und ab Rentenbeginn eine regelmäßige Rentenzahlung erhält, als auch eine Sofortrente vereinbart werden.⁵⁵ Hier erfolgt die lebenslange Rentenzahlung unmittelbar nach Zahlung des Einmalbeitrags.⁵⁶ Ferner besteht die Möglichkeit, die Rentenzahlung zeitlich zu befristen.⁵⁷ Ähnlich wie bei der Kapitallebensversicherung ist auch bei diesem Produkt der Abschluss einer fondsgebundenen Variante möglich.⁵⁸

Alternativ oder ergänzend können ebenso die vom Lebensversicherungsunternehmen angebotenen Kapitalisierungsgeschäfte dienen. Dabei handelt es sich gemäß § 1 Abs. 2 S. 2 VAG um Geschäfte, bei denen unter Anwendung eines mathematischen Verfahrens die im Voraus festgesetzten einmaligen oder wiederkehrenden Prämien und die übernommenen Verpflichtungen nach Dauer und Höhe festgelegt sind. Die Auszahlung des verzinslich angesammelten Kapitals erfolgt zum vertraglich definierten Zeitpunkt.⁵⁹ Im Allgemeinen ist bei den Kapitalisierungsgeschäften die Berücksichtigung eines Versicherungsrisikos nicht erforderlich.⁶⁰

⁵¹ Vgl. GDV (Hrsg.) (2017), S. 6.

⁵² Vgl. Dommermuth, Thomas u.a. (2015), S. 60.

⁵³ Vgl. GDV (Hrsg.) (2017), S. 4; Kahlenberg, Jens (2018), S. 29f.

⁵⁴ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2022c), Absatz 1; GDV (Hrsg.) (2017), S. 4.

⁵⁵ Vgl. Wittrock, Olaf (2021), S. 132f.; Wolff, Robert (2016), S. 91f.

⁵⁶ Vgl. GDV (Hrsg.) (2017), S. 4; Wittrock, Olaf (2021), S. 132-134.

⁵⁷ Vgl. Wolff, Robert (2016), S. 91-93.

⁵⁸ Vgl. GDV (Hrsg.) (2017), S. 4.

⁵⁹ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2022d), Absatz 6.

⁶⁰ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2018a), S. 30.

2.1.3 Rechtliche Rahmenbedingungen in der Altersvorsorgeberatung

Um aus der Vielzahl der Produkte ein individuelles Altersvorsorgekonzept zu erstellen, kann der Kunde eine Beratung in Anspruch nehmen.⁶¹ Nach Art. 20 Abs. 1 S. 3 IDD ist unter der Beratung eine persönliche Empfehlung des Versicherungsvertreibers an den Kunden zu verstehen, in der diesem erläutert wird, warum ein bestimmtes Produkt dessen Wünschen und Bedürfnissen am besten entspricht.

Seit dem Inkrafttreten der VVG-Reform zum 01.01.2008 ist die anlassbezogene Beratungspflicht des Versicherers und des gebundenen Versicherungsvertreeters in §§ 6 Abs. 1 S. 1, 61 Abs. 1 S. 1 VVG geregelt.⁶² Dabei kann der Anlass beispielsweise in der Komplexität der angebotenen Versicherung, in der Person des Versicherungsnehmers sowie in dessen Situation begründet sein.⁶³ Die Pflicht zur Beratung des Kunden erfolgt gesamtschuldnerisch. Demnach muss der Versicherer den Beratungsprozess übernehmen, sofern der gebundene Versicherungsvertreter seine Pflichten nicht erfüllt. Grundsätzlich ist die Erfüllung der Beratungspflicht nach § 421 BGB nur einmal zu leisten.⁶⁴

Zu Beginn der Beratung ist der gebundene Versicherungsvertreter gemäß § 15 Abs. 1 VermV verpflichtet, dem Kunden beim erstmaligen Geschäftskontakt im Rahmen der sogenannten statusbezogenen Erstinformation ausgewählte Informationen in Textform mitzuteilen. Ebenso hat er den Kunden im Sinne des § 60 Abs. 2 S. 2 VVG darüber zu informieren, welchen Versicherer er vertritt und ob er dies ausschließlich tut.⁶⁵ Der sich anschließende Beratungsprozess gliedert sich grundsätzlich in vier Phasen. So wird der Versicherungsnehmer im Rahmen der ersten Phase zunächst nach seinen Wünschen, Bedürfnissen und persönlichen Verhältnissen befragt. Auf dieser Grundlage erteilt der gebundene Versicherungsvertreter seinen Rat zum Abschluss eines Versicherungsvertrages. In der dritten Phase der Beratung ist dieser Rat zu begründen, indem dem Kunden die Motive für die persönliche Empfehlung des gebundenen Versicherungsvertreeters mitgeteilt werden. Anschließend ist entsprechend § 61 Abs. 1 S. 2 VVG der vollständige Verlauf des Beratungsgesprächs unter Berücksichtigung der Komplexität des angebotenen Versicherungsvertrages in Form eines Beratungsprotokolls zu dokumentieren und dem Kunden nach § 62 Abs. 1 VVG in Textform zur Verfügung zu stellen. Unter bestimmten Voraussetzungen kann der Kunde auf eine

⁶¹ Vgl. Wolff, Robert (2016), S. 97.

⁶² Vgl. BaFin (Hrsg.) (2021), Absatz 1; Schaaf, Martin / Winkels, Sabine (2016), S. 361.

⁶³ Vgl. Farny, Dieter (2011), S. 698f.; Köhne, Thomas (2016), S. 355.

⁶⁴ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 251; Schaaf, Martin / Winkels, Sabine (2016), S. 361f.

⁶⁵ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 262f.; Köhne, Thomas (2016), S. 354.

Beratung und Dokumentation verzichten.⁶⁶ Vor Abschluss des Vertrages ist dem Kunden je nach Produkt ein Basis- oder Produktinformationsblatt auszuhändigen, das die wesentlichen Merkmale des Versicherungsschutzes in knapper und verständlicher Form darlegt.⁶⁷

Eine Besonderheit stellt die Beratung zu Kapitalisierungsgeschäften sowie zu Lebens- und Rentenversicherungen der dritten Schicht, den sogenannten Versicherungsanlageprodukten, dar. Hier muss zusätzlich eine Geeignetheits- und Angemessenheitsprüfung durchgeführt werden, bei der der Kunde im Sinne des § 7c Abs. 1 S. 1 VVG nach seinen Kenntnissen im Anlagebereich, seinen finanziellen Verhältnissen, seinen Anlagezielen sowie zu seiner Risikotoleranz und Verlusttragfähigkeit befragt wird. Seit Anfang August 2022 müssen bei der Auswahl des Versicherungsanlageproduktes auch die Nachhaltigkeitsinteressen des Kunden Berücksichtigung finden.⁶⁸ Ebenso muss der Kunde im Rahmen der Versicherungsanlageberatung über sämtliche Kosten des Finanzinstruments und der Dienstleistung sowie über die damit einhergehende Renditeschwächung des Produkts informiert werden. Auf Wunsch ist zudem eine Aufschlüsselung der einzelnen Kostenpositionen vorzunehmen.⁶⁹

Bei der Beratung hat der gebundene Versicherungsvertreter stets ehrlich, redlich und professionell im bestmöglichen Interesse des Kunden gemäß den Wohlverhaltensregeln nach Art. 17 Abs. 1 und 2 IDD zu handeln. Alle an den Kunden gerichtete Informationen müssen ehrlich, eindeutig und nicht irreführend sein.⁷⁰ Darüber hinaus hat die Beratung gemäß § 6 Abs. 1 S. 1 VVG unter Berücksichtigung eines angemessenen Verhältnisses zwischen dem Beratungsaufwand und der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämie zu erfolgen. Der Umfang der Beratung richtet sich nach Art, Umfang und Komplexität des jeweiligen Versicherungsproduktes sowie nach der Fähigkeit des Kunden, seine Wünsche und Bedürfnisse eindeutig zu artikulieren.⁷¹ Die Beratungspflicht besteht nach § 6 Abs. 4 S. 1 VVG auch während des Vertragsverhältnisses, soweit ein Anlass hierfür erkennbar ist.⁷²

Die Einhaltung der gesetzlichen Rahmenbedingungen wird von der BaFin überwacht. Bei schuldhafter Verletzung der genannten Pflichten kann der Versicherungsnehmer Schadensersatzansprüche geltend machen.⁷³

⁶⁶ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2021), Absatz 2f.; Beenken, Matthias (2022), S. 253-257.

⁶⁷ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2017), Absatz 6; Köhne, Thomas (2016), S. 268.

⁶⁸ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2017), Absatz 3f., 7; Beenken, Matthias (2022), S. 261f.

⁶⁹ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2023b), Absatz 3; Köhne, Thomas (2016), S. 368.

⁷⁰ Vgl. BaFin (Hrsg.) (2023b), Absatz 4; Köhne, Thomas (2016), S. 365.

⁷¹ Vgl. Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2006), S. 24; Farny, Dieter (2011), S. 699.

⁷² Vgl. Farny, Dieter (2011), S. 699; Köhne, Thomas (2016), S. 356.

⁷³ Vgl. Köhne, Thomas (2016), S. 353, 355.

2.2 Ökonomischer Nutzen der Beteiligten an der Altersvorsorgeberatung

2.2.1 Kosten und Nutzen der Altersvorsorgeberatung aus Sicht privater Versicherungsnehmer

Die Entscheidungsfindung zur finanziellen Absicherung im Alter ist von hoher Komplexität geprägt. So sind neben rein finanziellen Aspekten ebenfalls rechtliche und steuerliche Rahmenbedingungen von großer Bedeutung. Hinzu kommt, dass Altersvorsorgeprodukte lange Vertragslaufzeiten aufweisen und häufig mit erheblichen Unsicherheiten verbunden sind. Bei unzureichender Planung besteht daher das Risiko, dass die Versorgungslücke im Alter nicht geschlossen werden kann oder die Rendite des Produkts durch zu hohe Kosten oder zu geringe Erträge beeinträchtigt wird.⁷⁴

Aufgrund der hohen Komplexität einer solchen Entscheidung ist die Mehrheit der Verbraucher in Deutschland auf eine externe Beratung angewiesen.⁷⁵ Da die Berater in der Regel über ein höheres Fachwissen zu den verschiedenen Vorsorgemöglichkeiten verfügen, können sie ihre Kunden dabei unterstützen, die Versorgungslücke im Alter zu analysieren und die verschiedenen Altersvorsorgeprodukte besser zu verstehen.⁷⁶ Weiterhin wird im Rahmen der Beratung die Risikotragfähigkeit des Kunden ermittelt und bei der Produktauswahl berücksichtigt, sodass eine mögliche Unsicherheit des Kunden abgebaut werden kann. Durch die gezielte Informationsvermittlung des Beraters entsprechend den Erfahrungen und dem Kenntnisstand des Kunden wird ebenfalls eine Entscheidungshilfe geleistet. Dadurch wird es dem Kunden ermöglicht, die empfohlenen Produkte anhand seiner individuellen Situation sachgerecht zu bewerten.⁷⁷ Darüber hinaus unterstützt die Beratung die Verbreitung der privaten Altersvorsorge, da die Verbraucher sich ungern mit dem Altern auseinandersetzen sowie häufig den heutigen Konsum dem im Alter vorziehen und somit tendenziell dazu neigen, Altersvorsorgeentscheidungen aufzuschieben.⁷⁸

Die Beratungsleistung ist in Abhängigkeit von der gewählten Vergütungsform grundsätzlich kostenpflichtig. So ist bei der Honorarberatung die Vergütung der Beratungstätigkeit direkt an den Berater zu entrichten, während bei der Provisionsberatung die Beratungskosten indirekt über die Prämienzahlung beim Vertragsabschluss finanziert werden.⁷⁹

⁷⁴ Vgl. Schiller, Jörg u.a. (2020), S. 270.

⁷⁵ Vgl. Oehler, Andreas (2021), S. 186, 193.

⁷⁶ Vgl. ebenda, S. 188; Beenken, Matthias (2022), S. 27; Eickenberg, Volker (2022), S. 21.

⁷⁷ Vgl. Oehler, Andreas (2021), S. 193f.

⁷⁸ Vgl. GDV (Hrsg.) (2023d), S. 5.

⁷⁹ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 21f.

2.2.2 Definition und Vertriebsmodell des gebundenen Versicherungsvertreters

Einen wesentlichen Beitrag zur Beratung und Vermittlung von Altersvorsorgeprodukten leisten die rund 110.000 gebundenen Versicherungsvertreter in Deutschland.⁸⁰ Nach § 59 Abs. 2 VVG gilt als Versicherungsvertreter, wer von einem Versicherer oder einem Versicherungsvertreter damit betraut ist, gewerbsmäßig Versicherungsverträge zu vermitteln oder abzuschließen. Als gebundene Versicherungsvertreter werden Ausschließlichkeitsvertreter bezeichnet, die im Sinne des § 34d Abs. 7 GewO ausschließlich Produkte eines oder, wenn die Versicherungsprodukte nicht in Konkurrenz zueinander stehen, mehrerer Versicherungsunternehmen vermitteln.⁸¹ Sie gelten als rechtlich selbstständige Gewerbetreibende, die vertraglich in Form des sogenannten Vertretervertrages an ein Versicherungsunternehmen gebunden sind.⁸² Entsprechend § 34d Abs. 7 GewO sind die gebundenen Versicherungsvertreter von der Erlaubniserteilung und den damit verbundenen Erlaubnisvoraussetzungen befreit, sofern das Versicherungsunternehmen für sie die uneingeschränkte Haftung aus der Vermittlertätigkeit übernimmt. In diesem Fall hat das haftende Unternehmen gemäß § 48 Abs. 2 S. 1 VAG sicherzustellen, dass der gebundene Versicherungsvertreter über eine angemessene Qualifikation, Zuverlässigkeit und geordnete Vermögensverhältnisse verfügt. Zudem hat der Versicherer eine regelmäßige Fortbildung zu gewährleisten und ist für die Eintragung des gebundenen Versicherungsvertreters in das Vermittlerregister verantwortlich.⁸³ Die Hauptpflicht des gebundenen Versicherungsvertreters besteht in der Vermittlung von Versicherungsgeschäften, wobei es die Interessen des Versicherers zu wahren gilt.⁸⁴ Weiterhin wird seine Funktionstätigkeit im Allgemeinen durch die Pflege von Versicherungsbeständen, die damit verbundene Vertrags- und Schadenbearbeitung sowie in seltenen Fällen durch das Prämienenkassieren komplementiert.⁸⁵ Für seine Leistungen wird der gebundene Versicherungsvertreter vom Versicherungsunternehmen auf der Grundlage des Vertretervertrages vergütet. Die Vergütung erfolgt dabei in der Regel auf Basis von Provisionen im Sinne des §§ 87 bis 87c HGB und des § 92 HGB.⁸⁶

⁸⁰ Vgl. Deutsche Industrie- und Handelskammer (Hrsg.) (2023), Abbildung 1.

⁸¹ Vgl. Zwick, Marion (2014), S. 4.

⁸² Vgl. Farny, Dieter (2011), S. 154, 744.

⁸³ Vgl. ebenda, S. 153; Köhne, Thomas (2016), S. 351-353, 364.

⁸⁴ Vgl. Farny, Dieter (2011), S. 154.

⁸⁵ Vgl. ebenda, S. 152, 748f.

⁸⁶ Vgl. IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft (Hrsg.) (2018), S. 1.

2.3 Vergütungsmodelle in der Altersvorsorgeberatung

2.3.1 Provisionsbasierte Altersvorsorgeberatung

Die Vertriebs- und Betreuungsleistungen des gebundenen Versicherungsvertreters werden auf handelsrechtlicher Grundlage in Form von Provisionen vergütet.⁸⁷ Dabei erfolgt die Provisionszahlung erfolgsabhängig im Sinne der §§ 87 Abs. 1, 87a Abs. 1 S. 1, 92 Abs. 3 HGB. Ein Anspruch auf Provision besteht damit nur dann, wenn ein Vertragsabschluss erzielt wurde und dies auf die Tätigkeit des gebundenen Versicherungsvertreters zurückzuführen ist. Weiterhin setzt der Provisionsanspruch nach §§ 87a Abs. 1, 92 Abs. 4 HGB die Zahlung der Prämie durch den Versicherungsnehmer voraus. Die genaue Höhe der Provision ist nach § 87b Abs. 2 S. 1 HGB vom Umsatz und somit von der Versicherungsprämie, die der Versicherungsnehmer zu leisten hat, abhängig. Ist die Provisionshöhe nicht bestimmt, gilt gemäß § 87b Abs. 1 HGB der übliche Satz als vereinbart.⁸⁸

Die Provisionszahlungen an den gebundenen Versicherungsvertreter erfolgen grundsätzlich durch das Versicherungsunternehmen.⁸⁹ Da die Kosten in die Versicherungsprodukte inkalkuliert werden, werden sie indirekt vom Kunden finanziert.⁹⁰ Die Berechnung der Provision erfolgt in der Regel, in dem eine Bewertungssumme mit einem Provisionssatz multipliziert wird.⁹¹

Im Allgemeinen ist zwischen der Abschlussprovision für neu abgeschlossene Versicherungsverträge und der Bestandsprovision für die laufende Betreuung des Kundenbestands zu differenzieren.⁹² Die Abschlussprovision ist dabei als einmalige Vergütung für den Vertragsabschluss zu verstehen. Ihre Bewertungssumme bezieht sich auf die Gesamtheit der vom Versicherungsnehmer zu zahlenden Prämien und kann je nach Vertrag unterschiedlich definiert sein. In der Regel wird eine Mindestlaufzeit des Versicherungsvertrages vorausgesetzt. Wird diese nicht erreicht, hat der gebundene Versicherungsvertreter die vorausgezahlte Provision je nach vertraglicher Vereinbarung anteilig zurückzuerstatten.⁹³ Folglich kann im Rahmen der sogenannten Stornohaftung nach § 49 Abs. 1 VAG die Abschlussprovision eines Lebensversicherungsvertrages bei einer Vertragsstornierung innerhalb der ersten fünf Jahre nach Vertragsabschluss zeitanteilig zurückgefordert werden. Der

⁸⁷ Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 34; Kahlenberg, Jens (2018), S. 184.

⁸⁸ Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 34.

⁸⁹ Vgl. Schmeiser, Hato u.a. (2023), S. 1.

⁹⁰ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 21.

⁹¹ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 288.

⁹² Vgl. Kahlenberg, Jens (2018), S. 184; Köhne, Thomas (2016) S. 345.

⁹³ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 38, 289; Kahlenberg, Jens (2018), S. 184f.

Abschlussprovisionssatz variiert dabei je nach Sparte und beträgt in der Lebensversicherung im Durchschnitt 25,1 Promille.⁹⁴

Die Bestandsprovision stellt eine in der Regel ab dem zweiten Vertragsjahr beginnende, laufende Vergütung für den Fortbestand eines Versicherungsvertrages und die damit verbundenen Beitragseinnahmen dar. Dabei erfolgt die Provisionszahlung, solange der Versicherungsvertrag besteht und die geschuldeten Versicherungsprämien vom Versicherungsnehmer geleistet werden. Die Bewertungssumme ist grundsätzlich von der Vorjahresprämie des Vertrages abhängig. Auch bei der Bestandsprovision variiert der Provisionssatz je nach Sparte. So liegt er in der Lebensversicherung bei durchschnittlich 1,5 Prozent. Teilweise wird innerhalb der Bestandsprovision auch die Übernahme von Leistungen des Versicherers durch den gebundenen Versicherungsvertreter z. B. bei der Schadenaufnahme vergütet.⁹⁵

Insbesondere in der Lebensversicherung hat sich eine Mischung beider Provisionsarten in Form der Abschlussfolgeprovision etabliert. Diese wird durch das Zustandekommen des Versicherungsvertrages ausgelöst und anteilig über einen festgelegten Zeitraum hinweg gezahlt.⁹⁶ Im selbstständigen Versicherungsvertrieb sind neben den oben genannten Provisionsarten auch weitere erfolgsabhängige Zusatzvergütungen, beispielsweise in Form der Staffelprovision, Aufbauzuschüsse und Bonifikationen, üblich.⁹⁷

Das Provisionsmodell zeichnet sich durch eine Vielzahl unterschiedlicher Vor- und Nachteile aus. So können primär Versicherungskunden mit geringem Einkommen oder Vermögen von dieser Vergütungsform profitieren. Einerseits wird die Beratung zu prämienschwachen, aber existenziell wichtigen Produkten wie z. B. einer Haftpflichtversicherung durch Provisionen aus großvolumigen Verträgen subventioniert.⁹⁸ Andererseits werden Beratungsleistungen durch den Eindruck einer kostenlosen Beratung stärker nachgefragt, als dies bei einer direkten Vergütung der Fall wäre.⁹⁹ Auch ist zu beachten, dass Privatpersonen gerade im Bereich der Altersvorsorge häufig nicht rational handeln und den Konsum in der Gegenwart dem im Alter vorziehen, sodass zu Rentenbeginn eine Versorgungslücke droht. Da die Provisionssysteme dazu beitragen, den gebundenen Versicherungsvertreter zu

⁹⁴ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 290f.

⁹⁵ Vgl. ebenda, S. 289-291; Kahlenberg, Jens (2018), S. 185.

⁹⁶ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 289.

⁹⁷ Vgl. ebenda, S. 291.

⁹⁸ Vgl. Köhne, Thomas (2016), S. 369; Schiller, Jörg u.a. (2020), S. 275.

⁹⁹ Vgl. Köhne, Thomas (2016), S. 369.

motivieren, seine Kunden „zu [ihrem] Glück zu zwingen“¹⁰⁰ und für das Alter vorzusorgen, kann einer möglichen Versorgungslücke im Alter entgegengewirkt werden.¹⁰¹

Ein zentraler Kritikpunkt am Provisionssystem stellt hingegen der potenzielle Interessenkonflikt des gebundenen Versicherungsvertreters sowie die daraus resultierende mögliche Falschberatung des Kunden dar.¹⁰² So kann der gebundene Versicherungsvertreter aufgrund der umsatzabhängigen Vergütung einen Anreiz haben, seinem Kunden einen umfassenderen Versicherungsschutz zu verkaufen, als dieser benötigt.¹⁰³ Zudem kann er durch die erfolgsabhängige Provisionszahlung motiviert werden, über den Bedarf des Kunden hinaus Abschlüsse zu generieren, indem er insbesondere von ungeeigneten Versicherungsprodukten nicht abrät.¹⁰⁴ Ferner können hohe Abschlussprovisionen bei gleichzeitig niedrigen Bestandsprovisionen den Anreiz setzen, möglichst viele Versicherungsverträge abzuschließen, anstatt sich auf eine bedarfsgerechte Kundenberatung zu konzentrieren.¹⁰⁵ Von Vertretern des Verbraucherschutzes wird primär die Höhe der Produktkosten aufgrund der enthaltenen Vermittlerprovision bemängelt. So können die sehr hohen Abschlusskosten zu einer Leistungsminderung von Lebensversicherungsverträgen führen. Weiterhin wird hinsichtlich der Kostentransparenz kritisiert, dass es keine verpflichtende Offenlegung der Provisionen gibt und die Vermittler ihre Kunden häufig nicht über die Produktkosten informieren.¹⁰⁶

2.3.2 Honorarbasierte Altersvorsorgeberatung

Eine Alternative zum Provisionsmodell stellt die bisher wenig verbreitete honorarbasierte Vergütung dar.¹⁰⁷ Unter dem Begriff des Honorars wird dabei zum einen die Honorarberatung und zum anderen die Honorarvermittlung verstanden, die sich deutlich voneinander unterscheiden.¹⁰⁸ Während die Honorarberatung durch die ausschließliche Beratung des Kunden in Versicherungsangelegenheiten definiert ist und auf einen Beratungserfolg abzielt, wird die Honorarvermittlung primär mit dem Ziel erbracht, einen Vermittlungserfolg durch den Abschluss eines Versicherungsvertrages zu realisieren. Der Beratungsprozess

¹⁰⁰ Köhne, Thomas (2016), S. 371.

¹⁰¹ Vgl. ebenda.

¹⁰² Vgl. ebenda, S. 369f.; Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2023), Absatz 2.

¹⁰³ Vgl. Köhne, Thomas (2016), S. 369f.; Ruß, Jochen u.a. (2018), S. 30.

¹⁰⁴ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2018), S. 30.

¹⁰⁵ Vgl. Schiller, Jörg u.a. (2020), S. 275f.

¹⁰⁶ Vgl. Bund der Versicherten (Hrsg.) (2019), S. 8; Verbraucherzentrale Baden-Württemberg (Hrsg.) (2023), Absatz 5; Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2019), S. 3.

¹⁰⁷ Vgl. Paul, Stephan / Schmitz, Fabian (2021), S. 232.

¹⁰⁸ Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 46; Beenken, Matthias / Schiller, Jörg (2015), S. 531; Farny, Dieter (2011), S. 783f.

wird bei der Honorarvermittlung als unselbstständige Nebenleistung angesehen.¹⁰⁹ Im Gegensatz zur Provision wird das Honorar im Allgemeinen direkt vom Kunden geleistet.¹¹⁰ So wird die Vergütung bei der Honorarberatung unabhängig vom Abschluss eines Versicherungsvertrages geschuldet. Bei der Honorarvermittlung wird das Honorar hingegen nur dann fällig, wenn aufgrund der Beratung ein Vertragsabschluss erzielt wurde.¹¹¹ Um eine Doppelbelastung des Kunden zu vermeiden, ist der Vertragsabschluss in der Regel zum sogenannten Nettotarif möglich. Dabei handelt es sich um einen Tarif, in dem weder Provisionen noch sonstige provisionsbedingte Kosten enthalten sind.¹¹²

Grundsätzlich können Honorare sowohl pauschal als auch zeit- oder umsatzbezogen vereinbart werden.¹¹³ So werden beim Pauschalhonorar die Kosten für bestimmte standardisierte Beratungsleistungen im Voraus festgelegt, während der Berater beim Zeithonorar entsprechend seinem Beratungsaufwand z. B. in Form eines Stundensatzes vergütet wird. Die Zahlung des Pauschal- oder Zeithonorars erfolgt einmalig und unabhängig vom Umsatz. Im Gegensatz dazu steht das jährlich zu zahlende, erfolgsabhängige Umsatzhonorar, das vordergründig in der Wertpapieranlage verbreitet ist und sich am zugrunde liegenden Prämienvolumen orientiert.¹¹⁴ Die Höhe des zu leistenden Honorars richtet sich nach der vertraglichen Vereinbarung zwischen Kunden und Berater.¹¹⁵

Derzeit wird die Versicherungsberatung im Privatkundenbereich nach § 34d Abs. 2 GewO ausschließlich von Versicherungsberatern durchgeführt. Versicherungsmakler können sich ihre Beratungsleistung gegenüber Dritten, die nicht Verbraucher sind, gemäß § 34d Abs. 1 S. 8 GewO auch in Form eines Honorars vergüten lassen. Außerdem dürfen sie die Honorarvermittlung von Nettotarifern betreiben. Ob Versicherungsvertreter gegen Honorar beraten dürfen, ist rechtlich noch nicht abschließend geklärt.¹¹⁶

Auch das Honorarmodell zeichnet sich durch divergierende Vor- und Nachteile aus. Als wesentlicher Vorteil des Systems werden vor allem die stärkere Unabhängigkeit der Beratung sowie die objektive Produktauswahl im Beratungsprozess genannt.¹¹⁷ So sind die Berater im Gegensatz zum Provisionssystem nicht an ein Versicherungsunternehmen

¹⁰⁹ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 298f.; Beenken, Matthias / Schradin, Heinrich R. (2021), S. 3.

¹¹⁰ Vgl. Beenken, Matthias / Schiller, Jörg (2015), S. 531.

¹¹¹ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 22.

¹¹² Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 302.

¹¹³ Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 47f.; Farny, Dieter (2011), S. 783.

¹¹⁴ Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 47f.; Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 22.

¹¹⁵ Vgl. Spiegelberg, Lea (2018), S. 159.

¹¹⁶ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 301f.

¹¹⁷ Vgl. Schiller, Jörg u.a. (2020), S. 276.

gebunden und können ihre Kunden zu Produkten mehrerer Versicherer beraten.¹¹⁸ Ansonsten wird die Kostentransparenz in der Honorarberatung als vorteilig angesehen.¹¹⁹ Im Rahmen dieses Modells erfolgt eine vollständige Offenlegung der Vergütung, indem der Kunde über die Kosten der Beratung und Vermittlung informiert wird.¹²⁰ Weiterhin kann die honorarbasierete Vergütung dazu beitragen, die Gefahr einer potenziellen Falschberatung zu reduzieren, indem der Anreiz, Produktempfehlung auf Basis der höchstmöglichen Vergütung auszusprechen, vollständig eliminiert wird.¹²¹

Allerdings können auch bei honorarbasiereten Vergütungssystemen Interessenkonflikte des Beraters auftreten. So kann der Berater bei einer zeitabhängigen Vergütung den Anreiz erhalten, die Beratung möglichst lange durchzuführen, um ein höheres Honorar zu erzielen.¹²² Demgegenüber kann die Vergütung in Form eines Pauschalhonorars dazu motivieren, den Beratungsaufwand weitestgehend gering zu halten, indem z. B. falsche Produktvorstellungen des Kunden einfach bestätigt werden, um die Beratungsdauer zu verkürzen.¹²³ Das Umsatzhonorar weist dagegen weitestgehend übereinstimmende Interessenkonflikte mit dem Provisionsmodell auf.¹²⁴ In Bezug auf Honorarvermittler wird kritisiert, dass diese keiner Stornohaftung unterliegen und folglich den Anreiz erhalten könnten, nicht bedarfsgerechte Produkte zu vermitteln.¹²⁵ Bezogen auf das gesamte Honorarmodell ist die fehlende Umverteilungskomponente als weiterer potenzieller Nachteil zu nennen. Demnach findet im Gegensatz zur provisionsbasierten Vergütung keine Subventionierung prämiener Produkte statt.¹²⁶ Weiterhin wird kritisiert, dass das Honorarsystem zu einer Unterversorgung der Verbraucher im Bereich der Altersvorsorge führen könnte, da diese aufgrund einer geringen Zahlungsbereitschaft weniger Beratung nachfragen würden.¹²⁷

¹¹⁸ Vgl. Institut für Finanzdienstleistungen (Hrsg.) (2019), S. 1.

¹¹⁹ Vgl. Beenken, Matthias (2022), S. 304.

¹²⁰ Vgl. Ruß, Jochen (2018), S. 28, 36.

¹²¹ Vgl. Spiegelberg, Lea (2018), S. 15, 152.

¹²² Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 48; Köhne, Thomas (2016), S. 370.

¹²³ Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 48; Ruß, Jochen u.a. (2018), S. 31.

¹²⁴ Vgl. Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013), S. 48.

¹²⁵ Vgl. AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung (Hrsg.) (2016), S. 1; Wenig, Mirko (2018), Absatz 4.

¹²⁶ Vgl. Köhne, Thomas (2016), S. 369; Schiller, Jörg u.a. (2020), S. 275.

¹²⁷ Vgl. Köhne, Thomas (2016), S. 371; Ruß, Jochen u.a. (2018), S. 5.

3 Einführung eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung

3.1 Stand der europäischen Diskussion um ein Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung

Wie im Kapitel 2.3 zuvor dargestellt, finden in der Altersvorsorgeberatung sowohl provisionsbasierte als auch honorarbasierte Beratungsformen Anwendung. Folglich obliegt es derzeit dem Kunden, welche Beratungsleistungen er in Anspruch nehmen möchte.¹²⁸

Aufgrund der aufgeführten Nachteile der provisionsbasierten Beratung wird auf europäischer Ebene kontinuierlich über eine stärkere Regulierung bis hin zum vollständigen Verbot dieser Vergütungsform debattiert.¹²⁹ So wurden in den vergangenen Jahren mehrere europaweite Regulierungen erlassen, um potenziellen Interessenkonflikten und Fehlanreizen bei der Provisionsberatung vorzubeugen und somit den Verbraucherschutz beim Vertrieb von provisionsbasierten Versicherungsprodukten zu stärken. Hierbei sind insbesondere die für den Finanzvertrieb geschaffene MiFID II-Richtlinie sowie die für den Versicherungsvertrieb relevante IDD-Richtlinie anzuführen.¹³⁰ Demnach sind die Vermittler bei der Beratung zur Offenlegung ihrer statusbezogenen Erstinformation sowie zur Einhaltung der Wohlverhaltensregeln verpflichtet, welche bereits im Kapitel 2.1.3 erläutert wurden.¹³¹ Ebenfalls sieht die IDD nach Art. 22 Abs. 3 die Möglichkeit der Mitgliedstaaten vor, die provisionsbasierte Vergütung von Versicherungsprodukten zu beschränken oder zu untersagen. Die Bestimmungen zum Vertrieb von Versicherungsanlageprodukten, welche inhaltlich auf der MiFID II-Richtlinie basieren, sind dabei noch restriktiver ausgefallen.¹³² Demnach muss der Kunde bei der Beratung in Sinne des Art. 29 Abs. 1 S. 1 IDD vor Vertragsabschluss über sämtliche Kosten und verbundene Gebühren informiert werden. Zudem dürfen sich die Provisionen entsprechend dem Art. 29 Abs. 2 Buchstabe a IDD nicht nachteilig auf die Qualität der entsprechenden Dienstleistung auswirken. Dabei müssen gemäß Art. 28 Abs. 1 IDD vom Versicherungsvermittler und -unternehmen Vorkehrungen getroffen werden, um Interessenkonflikte zu erkennen. Sollten diese Vorkehrungen nicht ausreichend sein, um zu gewährleisten, dass keine Beeinträchtigung der Kundeninteressen erfolgt, so sind nach Art. 28 Abs. 2 IDD die allgemeine Art bzw. die Quellen der Interessenkonflikte rechtzeitig vor Abschluss des Versicherungsvertrages offenzulegen. Während im Rahmen der IDD die

¹²⁸ Vgl. BVK (Hrsg.) (2023a), S. 162f.; Ruß, Jochen u.a. (2018), S. 5.

¹²⁹ Vgl. Beenken, Matthias / Schradin, Heinrich R. (2021), S. 5; Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 4.

¹³⁰ Vgl. Eckhardt, Philipp / Kotovskaia, Anastasia (2023), S. 5.

¹³¹ Vgl. Art. 17 Abs. 1f. IDD; Beenken, Matthias (2022), S. 262f.; Köhne, Thomas (2016), S. 354.

¹³² Vgl. BaFin (Hrsg.) (2018b), S. 123; Beenken, Matthias / Schradin, Heinrich R. (2021), S. 5.

Stärkung der Honorarberatung nicht direkt als Ziel formuliert wurde, sollen die aufgeführten Maßnahmen im Rahmen der MiFID II-Richtlinie u. a. den Wettbewerb zwischen unabhängiger Honorarberatung und abhängiger Provisionsberatung fördern.¹³³

Entgegen der verfolgten Absicht konnte die MiFID-Reform jedoch nicht zu einer Stärkung der honorarbasierten Beratung beitragen. Aufgrund dessen steht die Diskussion um ein europaweites Provisionsverbot seit Ende letzten Jahres erneut im Zentrum der europäischen Debatte.¹³⁴ So plädierte die EU-Kommissarin für Finanzdienstleistungen, Finanzstabilität und Kapitalmarktunion Mairead McGuinness im Rahmen der EU-Kleinanlegerstrategie für die Implementierung eines europaweiten Provisionsverbots bei der Beratung von Kleinanlegern zu Anlageprodukten und kündigte an, die Provisionsvorschriften der MiFID und IDD weiter intensivieren zu wollen.¹³⁵ Begründet wird die Forderung dabei hauptsächlich mit Kostenargumenten. Demnach führt Mairead McGuinness insbesondere die im Auftrag der Europäischen Kommission erstellte Kantar-Studie an, welche zu dem Ergebnis kommt, dass Verbraucher bei provisionsbasierten Investmentprodukten durchschnittlich 35 Prozent mehr zahlen als bei äquivalenten honorarbasierten Produkten.¹³⁶ Zukünftig sollen Kleinanleger bei Anlageprodukten ausschließlich gegen Honorar Beratungsleistungen in Anspruch nehmen und Verträge abschließen können.¹³⁷ Aufgrund des starken Widerstands seitens politischer und finanzwirtschaftlicher Akteure sah Mairead McGuinness jedoch in dem am 24. Mai veröffentlichten Gesetzesentwurf vorerst von einem vollständigen Provisionsverbot für Anlageprodukte ab.¹³⁸ Hingegen wurde ein Verbot von Anreizen im Verkauf von Anlageprodukten ohne Beratung, den sogenannten Execution-Only-Geschäften, sowie im Bereich der unabhängigen Beratung verankert.¹³⁹ Aufgrund mangelnder Definition im Gesetzesentwurf herrscht allerdings Uneinigkeit darüber, ob Versicherungsmakler als unabhängige Berater eingestuft werden und folglich von einem Provisionsverbot betroffen sein könnten.¹⁴⁰ Darüber hinaus sieht der Gesetzesentwurf weitere Maßnahmen vor, um die

¹³³ Vgl. Beenken, Matthias / Schradin, Heinrich R. (2021), S. 6; Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2017a), Absatz 4.

¹³⁴ Vgl. Mussler, Werner (2022), Absatz 1.

¹³⁵ Vgl. BVK (Hrsg.) (2023b), S. 83; Eckhardt, Philipp / Kotovskaia, Anastasia (2023), S. 4.

¹³⁶ Vgl. Mussler, Werner (2022), Absatz 2; Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 4, 15. Später wurden die Kosten für Produkte mit Anreizen aufgrund eines nicht spezifizierten Fehlers auf 24-26 Prozent korrigiert (vgl. hierzu European Commission (Hrsg.) (2023b), S. 3).

¹³⁷ Vgl. BVK (Hrsg.) (2023b), S. 83.

¹³⁸ Vgl. ebenda; BVK (Hrsg.) (2023a), S. 160f.; Mussler, Werner (2023a), Absatz 1.

¹³⁹ Vgl. European Commission (Hrsg.) (2023a), Absatz 1-3; European Commission (Hrsg.) (2023c), S. 85f.

¹⁴⁰ Vgl. Brömmelmeyer, Christoph (2023), S. 27; European Commission (Hrsg.) (2023c), S. 1-122; Schwintowski, Hans-Peter (2023), S. 3.

Verbraucherinteressen zu stärken.¹⁴¹ Nach drei Jahren soll eine erneute Prüfung des Regelwerks erfolgen. Dabei behält sich Mairéad McGuinness die Möglichkeit offen, ein komplettes Provisionsverbot vorzuschlagen.¹⁴²

3.2 Erfahrungen in ausgewählten europäischen Ländern mit Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung

Innerhalb Europas haben unter anderem die Niederlande und Großbritannien sowie die skandinavischen Länder Norwegen, Finnland, Dänemark und Schweden bereits seit einigen Jahren unterschiedlich ausgestaltete Provisionsverbote erlassen.¹⁴³ In der aktuellen Debatte um ein mögliches europaweites Verbot der provisionsbasierten Anlageberatung werden vor allem die Niederlande sowie Großbritannien als Präzedenzfälle herangezogen.¹⁴⁴ Diese haben bereits seit dem Jahr 2013 bzw. 2014 den Provisionsvertrieb bestimmter Finanzanlageprodukte untersagt.¹⁴⁵ Nachfolgend werden die elementaren Auswirkungen des Provisionsverbots in den beiden Ländern dargestellt.

In Hinblick auf Großbritannien haben sich vorrangig die Produktkosten durch den Wegfall des Provisionselements reduziert. Des Weiteren gibt es Anzeichen, dass sich insbesondere bei ausgewählten Produkten für Kleinanleger die Kosten über das Provisionselement hinaus vermindert haben. Dabei ist die Kostenreduktion auf einen verstärkten Wettbewerb sowie auf eine vereinfachte und kostengünstigere Produktgestaltung zurückzuführen.¹⁴⁶

Zusätzlich hat sich nach Angaben der Länder die Beratungsqualität verbessert.¹⁴⁷ Demnach gibt das Finanzministerium der Niederlande an, dass besonders die erhöhten Anforderungen an die fachliche Kompetenz der Berater sowie die verstärkte Verwendung von beratungsunterstützender Software zu einer Steigerung der Beratungsqualität geführt haben. Ebenso erfolgt die Produktauswahl der Berater durch den Wegfall möglicher Provisionsanreize nun objektiver.¹⁴⁸ Auch in Großbritannien hat sich die Zufriedenheit der Verbraucher in Bezug auf die Beratungsleistung verbessert. Als Ursache für diese Entwicklung führt die britische Finanzmarktaufsichtsbehörde FCA die erhöhten Professionalitätsstandards der Berater an.

¹⁴¹ Vgl. European Commission (Hrsg.) (2023a), Absatz 1-3.

¹⁴² Vgl. Mussler, Werner (2023b), Absatz 5.

¹⁴³ Vgl. o.V. (2015), Absatz 2; Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestags (Hrsg.) (2017), S. 3f.

¹⁴⁴ Vgl. Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2023), S. 1.

¹⁴⁵ Vgl. KPMG (Hrsg.) (2021), S. 7, 17.

¹⁴⁶ Vgl. Eckhardt, Philipp / Kotovskaia, Anastasia (2023), S. 12.

¹⁴⁷ Vgl. FCA (Hrsg.) (2020), S. 51; Ministerie van Financiën (Hrsg.) (2018), S. 3.

¹⁴⁸ Vgl. Ministerie van Financiën (Hrsg.) (2018), S. 5f.

Ebenfalls stieg das Vertrauen der Briten in die Berater, und die Beschwerderaten aufgrund von Falschberatung wurden reduziert.¹⁴⁹

Gleichzeitig führte das Provisionsverbot in Großbritannien zu einer Beratungslücke zwischen den Einkommensschichten.¹⁵⁰ Demnach haben 54 Prozent der Briten mit einem investierbaren Vermögen von mindestens 10.000 Pfund innerhalb der letzten 12 Monate keine formelle Beratung in Anspruch genommen, wohingegen wohlhabende Verbraucher im höheren Maße auf eine Finanzberatung zurückgriffen.¹⁵¹ Besonders von einem Beratungsrückgang betroffen sind dabei die privaten Altersvorsorgeprodukte, bei denen sich die Beratungsquote um beinahe 66 Prozentpunkte verminderte.¹⁵² Auch die beratenden Akteure tragen zu einer Verstärkung der Beratungslücke bei, indem diese vorzugsweise wohlhabende Verbraucher beraten. Demnach weist der durchschnittlich zu beratende Kunde in Großbritannien derzeit ein Vermögen von über 150.000 Pfund auf.¹⁵³ Hinzu kommt die mangelnde Zahlungsbereitschaft der Briten, in Folge derer lediglich 51 Prozent der Verbraucher bereit sind, für eine Beratungsleistung zu zahlen.¹⁵⁴ Dabei entscheiden sich hauptsächlich Verbraucher mit einem geringen Einkommen gegen die Inanspruchnahme einer Beratung, da diese die aufzubringenden Kosten oftmals als unzumutbar erachten.¹⁵⁵

In beiden Ländern ist festzustellen, dass die Verbraucher vermehrt auf reine Ausführungsdienstleistungen z. B. in Form von Onlineplattformen zurückgegriffen haben. Auch konnten alternative Konzepte wie Robo-Advice-Anbieter, welche automatisierte Online-Beratung anbieten, in beiden Ländern ein Wachstum verzeichnen.¹⁵⁶

Das Verbot der provisionsbasierten Beratung führte für ausgewählte Finanzanlageprodukte in den Niederlanden teilweise zu einem Angebotsversagen. Dies wird darin begründet, dass die Berater zum einen den Mehrwert ihrer Beratungsleistung nur schwer herausstellen können und zum anderen oftmals nicht über Produkte oder Probleme beraten, die nicht zuvor aktiv vom Kunden angesprochen wurden.¹⁵⁷

¹⁴⁹ Vgl. FCA (Hrsg.) (2020), S. 51.

¹⁵⁰ Vgl. ebenda, S. 10; BVK (Hrsg.) (2023a), S. 163.

¹⁵¹ Vgl. FCA (Hrsg.) (2020), S. 10.

¹⁵² Vgl. Pohl, Detlef (2022), Absatz 3.

¹⁵³ Vgl. FCA (Hrsg.) (2020), S. 3.

¹⁵⁴ Vgl. ebenda, S. 46.

¹⁵⁵ Vgl. ebenda, S. 7.

¹⁵⁶ Vgl. ebenda, S. 3; AFM (Hrsg.) (2020), S. 12f., 27.

¹⁵⁷ Vgl. Ministerie van Financiën (Hrsg.) (2018), S. 5.

Zudem haben beide Länder einen leichten Rückgang der Vermittlerzahlen zu verzeichnen.¹⁵⁸ So sank die Anzahl der registrierten Vermittler beispielsweise in den Niederlanden von 6.220 im Jahr der Einführung des Provisionsverbots auf 5.565 im Jahr 2018.¹⁵⁹ Ob diese Reduktion auf das Provisionsverbot oder auf andere Faktoren, wie auf die erhöhten Berufsstandards zurückzuführen ist, ist jedoch noch nicht abschließend geklärt.¹⁶⁰

3.3 Mögliche Ausgestaltungsformen des Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung in Deutschland

Falls die Europäische Kommission ein europaweites Provisionsverbot erlassen oder Deutschland sich innerhalb des nationalen Rahmens für ein Verbot der provisionsbasierten Beratung entscheiden sollte, kann die Ausgestaltung des Verbots auf Basis zweier möglicher Varianten erfolgen.¹⁶¹

Zum einen könnte ein vollständiges Provisionsverbot erlassen werden, das sich auf alle Arten von Versicherungsprodukten erstreckt.¹⁶² Zum anderen könnte dem Beispiel Großbritanniens und den Niederlanden folgend ein partielles Verbot der provisionsbasierten Beratung etabliert werden.¹⁶³ Dabei dürften Beratungsleistungen zu ausgewählten Produkten wie z. B. zu Finanzanlagen und kapitalansparenden Versicherungen nicht mehr durch Provisionen vergütet werden. In beiden Varianten wäre es möglich, bestimmte Kundengruppen und Vertriebswege vom Provisionsverbot auszuschließen.¹⁶⁴ Daher könnte ein solches Verbot beispielsweise vorerst nur für Kleinanleger gelten, wie es zu Beginn des Jahres vom Mairead McGuinness vorgeschlagen wurde.¹⁶⁵ Zudem könnte der beratungsfreie Direktvertrieb wie in Großbritannien von einem derartigen Verbot ausgenommen sein.¹⁶⁶ In einem solchen Szenario wären Vermittler nur noch befugt, ihre Beratungs- oder Vermittlungstätigkeit gegen ein vom Kunden zu zahlendes Honorar anzubieten.¹⁶⁷

¹⁵⁸ Vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2019), S. 3.

¹⁵⁹ Vgl. Ministerie van Financiën (Hrsg.) (2018), S. 5.

¹⁶⁰ Vgl. Oxera Consulting (Hrsg.) (2015), S. 22.

¹⁶¹ Vgl. BVK (Hrsg.) (2023b), S. 83; KPMG (Hrsg.) (2021), S. 17.

¹⁶² Vgl. BVK (Hrsg.) (2023b), S. 83.

¹⁶³ Vgl. KPMG (Hrsg.) (2021), S. 17.

¹⁶⁴ Vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2017b), S. 1.

¹⁶⁵ Vgl. European Commission (Hrsg.) (2023a), Absatz 1.

¹⁶⁶ Vgl. Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2017b), S. 1.

¹⁶⁷ Vgl. Eckhardt, Philipp / Kotovskaia, Anastasia (2023), S. 9.

Alternativ wäre eine begrenzende Regulierung der Provisionen möglich.¹⁶⁸ Demnach könnten die Abschlussprovisionen von Versicherungsprodukten im Rahmen des sogenannten Provisionsdeckels bis zu einer definierten Obergrenze beschränkt werden.¹⁶⁹ Innerhalb Deutschlands existiert eine derartige Beschränkung bisher lediglich in der Restschuldversicherung. Jedoch wird die Ausweitung auf Lebensversicherungsprodukte zunehmend diskutiert.¹⁷⁰ Dabei gilt es zu berücksichtigen, dass diese Ausgestaltungsform kein reines Provisionsverbot, sondern lediglich eine Begrenzung der Provisionszahlung darstellt.¹⁷¹

4 Empirische Untersuchung der Auswirkungen eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung in Deutschland

4.1 Methodisches Vorgehen bei der empirischen Untersuchung

Nachdem in den vorangegangenen Kapiteln die theoretischen Grundlagen der Altersvorsorgeberatung sowie die Diskussion um ein mögliches Provisionsverbot in diesem Bereich dargestellt wurden, widmen sich die folgenden Kapitel der empirischen Untersuchung. Ziel ist es, die Auswirkungen eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter und private Versicherungsnehmer zu ermitteln.

Um einen umfassenden Überblick über die Auswirkungen zu erhalten sowie wichtige Aspekte zu identifizieren, wurden zunächst verschiedene Literatur- und Internetquellen gesichtet. Dabei stellte sich heraus, dass die vorhandene Literatur nur begrenzt verwendbare Informationen zu den Auswirkungen eines Provisionsverbots liefert. Zwar gibt es Studien, die sich mit dieser Thematik beschäftigen, jedoch beziehen sich diese in der Regel auf andere europäische Länder und sind daher nicht vollständig auf den deutschen Markt übertragbar.¹⁷² Lediglich einzelne Auswirkungen eines Provisionsverbots auf private Versicherungsnehmer in Deutschland wurden innerhalb weniger Studien untersucht.¹⁷³ Der geringe Forschungsstand unterstreicht in Hinblick auf die potenzielle Einführung eines Provisionsverbots in der Anlageberatung die Notwendigkeit weiterer Forschung auf diesem Gebiet.

¹⁶⁸ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2018), S. 14.

¹⁶⁹ Vgl. Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2019), S. 1.

¹⁷⁰ Vgl. Bund der Versicherten (Hrsg.) (2022), S. 11; Wenig, Mirko (2022), Absatz 1.

¹⁷¹ Vgl. Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2019), S. 1.

¹⁷² Vgl. KPMG (Hrsg.) (2021), S. 17.

¹⁷³ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 22-35; Sebastian, Steffen u.a. (2023), S. 6-15.

Aufgrund der mangelnden Datengrundlage basiert die vorliegende Untersuchung auf einem qualitativen Forschungsansatz.¹⁷⁴ Infolgedessen wurden mehrere Experten in Form eines Interviews zu den Auswirkungen eines Provisionsverbots befragt. Die Auswahl der Experten erfolgte dabei nach bestimmten Kriterien.¹⁷⁵ Insbesondere die fachliche Expertise und die Erreichbarkeit der Experten wurden als Auswahlkriterien definiert. Die Experten sollten über Kenntnisse in der Versicherungswirtschaft und über das Provisionsverbot verfügen sowie die Bereitschaft aufweisen, an einem Interview teilzunehmen. Insgesamt wurden sechs Experteninterviews durchgeführt.¹⁷⁶ Damit verschiedene Perspektiven und Meinungen berücksichtigt werden, wurden Experten aus divergierenden Fachbereichen befragt: Zum einen wurden Experten aus Verbraucherzentralen und Versicherungsverbänden (GDV, BVK) interviewt. Zum anderen wurden Führungskräfte des Innen- und Außendienstes sowie gebundene Versicherungsvertreter etablierter Versicherungsunternehmen befragt.

Die Durchführung der Interviews erfolgte leitfadengestützt.¹⁷⁷ Im Vorfeld wurde auf Basis einer Literaturrecherche ein Interviewleitfaden entwickelt, der sich in sechs Abschnitte gliedert. Den Auftakt bilden die Einstiegsfragen, welche hauptsächlich auf die berufliche Tätigkeit der Person sowie auf die persönliche Einstellung zur privaten Altersvorsorge abzielen. Anschließend wurde der Kenntnisstand zur aktuellen Diskussion um ein Provisionsverbot abgefragt. Im Rahmen des dritten Abschnittes wurden die Interviewteilnehmer zu den Auswirkungen eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter und im vierten Abschnitt zu den Auswirkungen auf private Versicherungsnehmer befragt. Abschließend wurden die langfristige Perspektive eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung thematisiert und offen gebliebene Punkte bzw. Aspekte abgefragt.¹⁷⁸ Um eine vielschichtige Betrachtung zu ermöglichen, wurde auf eine getrennte Befragung der Auswirkungen verzichtet. Der Interviewleitfaden wurde den Befragten circa eine Woche vor der Durchführung per E-Mail zugesendet. Die Interviews wurden im Zeitraum vom 05.06.23 bis 09.06.2023 durchgeführt. Die Durchführung erfolgte dabei primär telefonisch.¹⁷⁹ Zwei Interviews wurden auf Nachfrage der Interviewpartner über

¹⁷⁴ Vgl. Grabner-Berger, Doris (2022), S. 126f.

¹⁷⁵ Vgl. Danner-Schröder, Anja / Müller-Seitz, Gordon (2023), S. 12f.

¹⁷⁶ Vgl. Grabner-Berger, Doris (2022), S. 152.

¹⁷⁷ Vgl. ebenda, S. 151f.

¹⁷⁸ Vgl. Interviewleitfaden, siehe Anhang, S. 56f.

¹⁷⁹ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 58; Interview 2, siehe Anhang, S. 73; Interview 5, siehe Anhang, S. 120; Interview 6, siehe Anhang, S. 128.

Microsoft Teams bzw. Webex durchgeführt.¹⁸⁰ Aufgrund des Leitfadens wurde eine gute Vergleichbarkeit der Antworten ermöglicht.

In den folgenden Kapiteln werden die Ergebnisse der empirischen Untersuchung dargestellt und analysiert. Dabei werden die Auswirkungen auf gebundene Versicherungsvertreter und private Versicherungsnehmer getrennt voneinander betrachtet. Um ein besseres Verständnis zu ermöglichen, wurden die Aussagen der Interviewteilnehmer zuvor einzelnen Kategorien zugeordnet und darauf basierend jeweils in den Kapiteln 4.2.1 und 4.2.2 dargestellt.¹⁸¹

4.2 Ergebnisse der empirischen Untersuchung

4.2.1 Darstellung der Auswirkungen auf gebundene Versicherungsvertreter

Im Rahmen dieses Kapitels werden die aus den Interviews gewonnenen Erkenntnisse zu den Auswirkungen eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter dargestellt.

Die Interviewergebnisse zeigen, dass sich durch ein solches Verbot in erster Linie die Vergütungsstruktur des gebundenen Versicherungsvertreters verändern würde. So ist sich die Mehrheit der Befragten einig, dass die zukünftige Vergütung entweder in Form eines Honorars oder im Rahmen eines Anstellungsverhältnisses gegen Festgehalt erfolgen würde.¹⁸²

„... man [müsste] sich dann alternative Vergütungsformen überlegen. Da sind mehrere Konstellationen denkbar. Also entweder man schwenkt um in Anstellungsverhältnisse und beschäftigt die Versicherungsvermittler als Angestellte mit einem Festgehalt ... Die zweite Alternative wäre die Beratung gegen Honorar. Dann müsste man praktisch zusätzlich in der Beratungspraxis eine Honorarvereinbarung mit dem Kunden treffen und sich darüber verständigen, welches Beratungshonorar dort veranschlagt wird.“¹⁸³

Diese Einschätzung wird dahingehend konkretisiert, dass sich das Beschäftigungsverhältnis des gebundenen Versicherungsvertreters nur auf den Bereich der Lebensversicherung

¹⁸⁰ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 86; Interview 4, siehe Anhang, S. 98.

¹⁸¹ Vgl. Auswertung der Interviews, siehe Anhang, S. 135-177.

¹⁸² Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60, Frage 12, S. 63, Frage 18; Interview 2, siehe Anhang, S. 74, Frage 7, S. 77, Frage 18; Interview 4, siehe Anhang, S. 103f., Frage 11.

¹⁸³ Interview 4, siehe Anhang, S. 103f., Frage 11.

erstrecken würde.¹⁸⁴ Alternativ wird auch die Möglichkeit aufgezeigt, dass sich gebundene Versicherungsvertreter als Honorarberater selbstständig machen könnten.¹⁸⁵

Im Rahmen der Interviews wurden ebenfalls die Auswirkungen eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung auf das Geschäftsmodell der gebundenen Versicherungsvertreter thematisiert. Es wurde darauf hingewiesen, dass sich die Berater im Falle einer Honorarberatung bei fehlerhaften Produktempfehlungen mit erhöhten Haftungsfragen auseinandersetzen müssten.¹⁸⁶ Weiterhin wurde erwähnt, dass der Honorarberater das Inkasso des Beratungshonorars organisieren müsse. Er müsse klären, wie das Honorar eingezogen wird und welche Maßnahmen bei Zahlungsverzug erfolgen.¹⁸⁷ Im Rahmen der Festanstellung könnte hingegen der Verkaufsdruck seitens des Versicherungsunternehmens entfallen, was die Arbeit des gebundenen Versicherungsvertreters psychisch entlasten würde.¹⁸⁸

Ebenso wurde mehrfach auf eine veränderte Beratungspraxis hingewiesen. Es wird vermutet, dass bei einer vergleichsweise geringen Honorierung der Altersvorsorgeberatung ein Anreiz für eine oberflächliche Beratung entstehen könnte.¹⁸⁹ Überdies werden insbesondere in Hinblick auf die Ergebnisorientierung der Beratung Bedenken geäußert:

„Dann würde sich die Beratungspraxis dahingehend verändern, dass eigentlich egal ist, was am Ende des Gesprächs herauskommt. Es wird nicht mehr so ergebnisorientiert beraten.“¹⁹⁰

Auch könnte die Beratung bewusst komplizierter gestaltet werden, um möglichst hohe Honorare zu generieren.¹⁹¹ In diesem Zusammenhang weisen die Interviewpartner mehrheitlich darauf hin, dass bereits bewährte Mechanismen zur Vermeidung von Interessenkonflikten in der Beratung abgeschafft werden könnten.¹⁹²

„Also ich denke insbesondere an die Stornohaftung in der Provisionsberatung. Die ist in der Honorarberatung jetzt im Moment nicht vorgesehen ... Also sprich, wenn ein Kunde auf Honorarbasis eine schlechte oder qualitativ nicht hochwertige oder unzufriedenstellende

¹⁸⁴ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60, Frage 12.

¹⁸⁵ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 75, Frage 11.

¹⁸⁶ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 123f., Frage 22.

¹⁸⁷ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 109f., Frage 20.

¹⁸⁸ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 74, Frage 7.

¹⁸⁹ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 92f., Frage 22.

¹⁹⁰ Interview 1, siehe Anhang, S. 59, Frage 8.

¹⁹¹ Vgl. ebenda, S. 59, Frage 8, S. 59, Frage 10.

¹⁹² Vgl. ebenda, S. 64, Frage 20; Interview 4, siehe Anhang, S. 109f., Frage 20; Interview 6, siehe Anhang, S. 129, Frage 10.

Beratung bekommt, muss er das Beratungshonorar bezahlen und hätte keine Möglichkeit, das zurückzufordern.“¹⁹³

Auf die Frage, ob die Altersvorsorgeberatung durch ein Provisionsverbot unabhängiger und kundenorientierter erfolgen würde, werden unterschiedliche Vermutungen geäußert. Einerseits wird erwartet, dass die Unabhängigkeit der Beratung durch die Einführung eines Provisionsverbots steigen könnte, da die Vertreter bei der Honorarberatung die Möglichkeit hätten, zu Produkten verschiedener Versicherungsunternehmen zu beraten.¹⁹⁴ Ebenso könnte ein geringerer Verkaufsdruck im Rahmen einer Festanstellung zu einer Verbesserung der Unabhängigkeit und Kundenorientierung der Beratung beitragen.¹⁹⁵ Auf der anderen Seite wird argumentiert, dass der gebundene Versicherungsvertreter z. B. im Rahmen eines Angestelltenverhältnisses immer noch vertraglich an das Versicherungsunternehmen gebunden sei und somit entsprechende Weisungen des Unternehmens befolgen müsse. Eine Steigerung der Unabhängigkeit in der Beratung wird daher von diesem Interviewpartner nicht erwartet.¹⁹⁶ Diese Ansicht teilt ein weiterer Befragter. Er behauptet, dass sich die Beratungspraxis auch bei einem Provisionsverbot nicht ändern würde:

*„... die große Masse der Ausschließlichkeitsvermittler, die glaube ich, sind kundenorientiert und würden das genauso ernsthaft und seriös und gut betreiben, wie sie das vorher auch getan haben.“*¹⁹⁷

Zudem deuten die Interviewergebnisse darauf hin, dass ein Verbot der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung ebenso Auswirkungen auf das Beratungsangebot zur Altersvorsorge haben könnte. Demnach könnte es zu einem deutlichen Rückgang der Altersvorsorgeberatung kommen.¹⁹⁸ Es wird erwartet, dass die Vergütung der Altersvorsorgeberatung für den gebundenen Versicherungsvertreter aufgrund des Provisionsentfalls weniger lukrativ sein könnte.¹⁹⁹ Gebundene Versicherungsvertreter würden zukünftig nicht mehr aktiv auf die Kunden zugehen und ihre Beratungsleistung anbieten.²⁰⁰ Auch

¹⁹³ Interview 4, siehe Anhang, S. 109f., Frage 20.

¹⁹⁴ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 75, Frage 10; Interview 5, siehe Anhang, S. 121, Frage 10.

¹⁹⁵ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 75, Frage 10.

¹⁹⁶ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 103, Frage 10.

¹⁹⁷ Interview 3, siehe Anhang, S. 88f., Frage 10.

¹⁹⁸ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13, S. 68, Frage 30; Interview 2, siehe Anhang, S. 78f., Frage 22; Interview 4, siehe Anhang, S. 101, Frage 7, S. 104f., Frage 12, S. 113f., Frage 27; Interview 5, siehe Anhang, S. 121, Frage 8, S. 123f., Frage 22; Interview 6, siehe Anhang, S. 129, Frage 8.

¹⁹⁹ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 123f., Frage 22.

²⁰⁰ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13, S. 62, Frage 15; Interview 4, siehe Anhang, S. 101, Frage 8.

Marketingkampagnen zur Gewinnung von Kunden für das Thema Altersvorsorge könnten deutlich reduziert werden.²⁰¹

Ebenso könnten sich die Beratungsschwerpunkte der gebundenen Versicherungsvertreter nach überwiegender Meinung zunehmend verschieben.²⁰²

„Vermutlich werden die Vermittler ... sich auf andere Geschäftsbereiche umorientieren ... Dann schaut man halt, dass man eher wieder eine Betriebshaftpflicht oder eine Gebäudeversicherung abschließen kann, um das Einkommen einigermaßen stabil zu halten und sagt, Altersvorsorge ist für mich jetzt gerade weniger rentabel.“²⁰³

Diese Überlegung wird dahingehend konkretisiert, dass sich der Beratungsschwerpunkt des gebundenen Versicherungsvertreter insbesondere auf die Sachsparten konzentrieren würde.²⁰⁴ Ergänzend wird angeführt, dass der gebundene Versicherungsvertreter weniger Beratungsanlässe zur Altersvorsorge haben werde. Dies könne sich auch auf die Beratung in anderen Sparten auswirken.²⁰⁵

Die Auswirkungen eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung auf die Einkommenssituation der gebundenen Versicherungsvertreter werden unterschiedlich eingeschätzt.²⁰⁶ Ein Interviewpartner geht von einer dauerhaften Verschlechterung der Einkommenssituation aus.²⁰⁷ Andere sehen die Einnahmesituation des gebundenen Versicherungsvertreter hingegen nur kurzfristig beeinträchtigt und vermuten, dass sich diese langfristig ausgleichen oder sogar verbessern könnte.²⁰⁸

„Also ich gehe davon aus, dass es am Anfang eine riesen Delle geben wird. Die Einkommen werden erstmal wegbrechen ... Wenn dann das Ganze eingespielt ist, das sieht man jetzt auch teilweise in Skandinavien. Da gibt es deutlich weniger Vermittler .. im Markt. Aber die, die es überlebt haben und die übrig geblieben sind, denen geht es scheinbar gar nicht so schlecht.“²⁰⁹

²⁰¹ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13.

²⁰² Vgl. ebenda; Interview 3, siehe Anhang, S. 89f., Frage 12; Interview 5, siehe Anhang, S. 121f., Frage 11.

²⁰³ Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13.

²⁰⁴ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 78, Frage 21; Interview 6, siehe Anhang, S. 129, Frage 8.

²⁰⁵ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 101, Frage 8.

²⁰⁶ Vgl. ebenda, S. 104f., Frage 12, S. 107f., Frage 16; Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13; Interview 2, siehe Anhang, S. 76, Frage 12; Interview 3, siehe Anhang, S. 89f., Frage 12, S. 90, Frage 14.

²⁰⁷ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 89f., Frage 12.

²⁰⁸ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13; Interview 2, siehe Anhang, S. 76, Frage 12.

²⁰⁹ Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13.

In diesem Zusammenhang wird ebenso darauf hingewiesen, dass die Einnahmen der gebundenen Versicherungsvertreter nur zu einem geringen Teil aus Lebensversicherungsprodukten generiert werden. So stammen im Durchschnitt lediglich 10 bis 15 Prozent der Einnahmen aus dem Bereich der Lebensversicherung.²¹⁰ In diesem Zusammenhang sollte ebenso berücksichtigt werden, dass sich die Einkommenssituation der gebundenen Versicherungsvertreter je nach aktuellem Beratungsschwerpunkten ändern könnte.²¹¹

„Ich habe kleine Agenturen mit ganz wenig Lebensversicherungsbestand ... für die hat es vermutlich ganz wenig Auswirkungen. Und ich habe andere große, die machen auch mal eine Gesellschafter-Geschäftsführer-Versorgung ... oder sind in der betrieblichen Altersversorgung aktiv ... Und da sind die Auswirkungen natürlich dann ganz erheblich und möglicherweise auch existenzbedrohend.“²¹²

Dies könnte sich sowohl positiv als auch negativ auf das Einkommen der gebundenen Versicherungsvertreter auswirken.²¹³ Eine Festanstellung im Lebensversicherungsbereich könnte hingegen zu einer Stabilisierung der Einkommenssituation beitragen.²¹⁴

Die Anzahl der gebundenen Versicherungsvertreter würde nach überwiegender Meinung im Zuge der Etablierung eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung zurückgehen.²¹⁵ Einer der Befragten erwartet einen drastischen Rückgang der Vermittleranzahl:

„... ich [würde] davon ausgehen, dass wir am Ende eher im fünfstelligen Bereich der Vermittlerzahlen landen werden. Knapp unter 100.000 wahrscheinlich. Da wird die Hälfte wahrscheinlich fast noch einmal verschwinden. 40 bis 50 Prozent bestimmt ...“²¹⁶

Dabei wird darauf hingewiesen, dass die Entscheidung zur Geschäftsaufgabe stark von den individuellen Beratungsschwerpunkten der jeweiligen Agentur abhängen könnte.²¹⁷ Insbesondere gebundene Versicherungsvertreter, die eine hohe Affinität zur Altersvorsorge hatten, könnten sich vermehrt umorientieren.²¹⁸

²¹⁰ Vgl. Interview 6, siehe Anhang, S. 130, Frage 14.

²¹¹ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 90, Frage 14, S. 91, Frage 17; Interview 4, siehe Anhang, S. 104f., Frage 12; Interview 5, siehe Anhang, S. 122, Frage 12.

²¹² Interview 3, siehe Anhang, S. 91, Frage 17.

²¹³ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 122, Frage 12.

²¹⁴ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 63, Frage 18.

²¹⁵ Vgl. ebenda, S. 59, Frage 7, S. 62f., Frage 16; Interview 2, siehe Anhang, S. 76, Frage 15; Interview 3, siehe Anhang, S. 90, Frage 15; Interview 4, siehe Anhang, S. 106f., Frage 15; Interview 5, siehe Anhang, S. 122, Frage 15.

²¹⁶ Interview 1, siehe Anhang, S. 62f., Frage 16.

²¹⁷ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 90, Frage 14; Interview 4, siehe Anhang, S. 105f., Frage 14.

²¹⁸ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 122, Frage 15.

4.2.2 Darstellung der Auswirkungen auf private Versicherungsnehmer

Die zentralen Auswirkungen eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung auf private Versicherungsnehmer werden in diesem Kapitel ausführlich dargestellt.

Aus einem der Interviews geht hervor, dass sich für die privaten Versicherungsnehmer vor allem das Angebot an Altersvorsorgeprodukten verbessern könnte. Da die tatsächliche Nachfrage nach Versicherungsprodukten geringer als das derzeitige Angebot dieser Produkte sei, wird von diesem Interviewpartner erwartet, dass ein Provisionsverbot mit einem verstärkten Wettbewerb einhergehen wird und sich dadurch die Anzahl der am Markt verfügbaren Altersvorsorgeprodukte verringern würde. Die zukünftig angebotenen Produkte könnten deswegen deutliche Verbesserungen aufweisen und sich durch eine höhere Flexibilität und Wettbewerbsfähigkeit auszeichnen.²¹⁹

Darüber hinaus ist den Interviews zu entnehmen, dass ein Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung auch Auswirkungen auf die Qualität der Beratung haben könnte. Hier werden vor allem positive Effekte vermutet.²²⁰ So würde mit der Abschaffung der Provision in der Altersvorsorgeberatung auch das Risiko einer provisionsgetriebenen Falschberatung entfallen.²²¹ Ebenso könnten eine Reduzierung des Beratungsangebots und eine Erhöhung der Haftung zu einer Verbesserung der Beratungsqualität beitragen.²²² Darüber hinaus wird argumentiert, dass die Beratungsqualität ebenfalls dadurch steigen könnte, dass die Kunden nun höhere Ansprüche an die Beratung stellen und genauer prüfen würden, ob das zu zahlende Honorar gerechtfertigt sei.²²³ Im Gegensatz zu dieser Prognose gehen jedoch zwei Befragte davon aus, dass sich die Beratungsqualität nicht verändern würde.²²⁴

„... ich [bin] fest davon überzeugt, dass die Qualität der Beratung nicht an der Vergütungsform hängt, sondern vor allem an der Aus- und Weiterbildung der Berater und an deren Selbstverständnis, wie sie Kunden beraten wollen.“²²⁵

²¹⁹ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 77, Frage 16, S. 80f., Frage 28, S. 83, Frage 32.

²²⁰ Vgl. ebenda, S. 79, Frage 23; Interview 1, siehe Anhang, S. 66f., Frage 25; Interview 5, siehe Anhang, S. 123f., Frage 22.

²²¹ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 79, Frage 23.

²²² Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 123f., Frage 22.

²²³ Vgl. ebenda; Interview 1, siehe Anhang, S. 66f., Frage 25.

²²⁴ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 103, Frage 10, S. 110f., Frage 21, S. 111, Frage 23; Interview 6, siehe Anhang, S. 131, Frage 23.

²²⁵ Interview 4, siehe Anhang, S. 110f., Frage 21.

Ein Interviewpartner prognostiziert sogar eine Verschlechterung der Beratungsqualität, da bei einem Provisionsverbot nicht mehr die Qualität der Beratung, sondern die Beratungsleistung an sich vergütet werden würde.²²⁶

Zudem ist zu erwarten, dass sich ein Provisionsverbot auch auf die Transparenz der Beratung auswirken könnte. Dabei wird überwiegend von einer Erhöhung der Beratungstransparenz ausgegangen.²²⁷ Demnach könnte sich die Beratungstransparenz vor allem dahingehend verbessern, dass dem Kunden nun umfassend alle Vor- und Nachteile von Altersvorsorgeprodukten offengelegt werden, da der Berater kein Eigeninteresse mehr am Abschluss eines Versicherungsvertrages hätte.²²⁸

Die weiteren benannten Auswirkungen eines Provisionsverbots beziehen sich auf die Kostentransparenz der Beratung. Es wird vermutet, dass sich die Kostentransparenz erhöhen würde, da der Kunde nun erfahren würde, dass die Beratung nicht kostenlos sei, indem er bei einer Honorarberatung sowohl das Honorar vereinbaren als auch die Honorarvereinbarung unterschreiben müsste.²²⁹ Zudem könne die Zusammensetzung des Honorars für den Kunden transparenter werden:

„... der Kunde [sieht] natürlich ein bisschen mehr .. ich habe jetzt eine Beratung bekommen, die hat zwei Stunden gedauert ... und die betrifft ein bestimmtes finanzielles Volumen und da gibt es einen klaren Gegenwert. Die Frage der bisherigen Verprovisionierung, ob jemand jetzt 22,5 Promille bekommt oder 30 oder 40 vielleicht sogar, das ist ja für den Kunden überhaupt nicht nachvollziehbar und warum die sich so zusammensetzt und strukturiert.“²³⁰

In diesem Zusammenhang wird ebenso darauf hingewiesen, dass derzeit kaum ein Kunde wisse, dass 35 Prozent des Altersvorsorgebeitrags für Gebühren verwendet werden.²³¹ Zudem werden im Rahmen der Interviews negative Auswirkungen auf die Kostentransparenz erwartet. So wisse der Kunde derzeit bei einer Beratung auf Provisionsbasis genau, welche Kosten beim Abschluss eines Altersvorsorgeprodukts auf ihn zukämen. Dies wäre bei einer Honorarberatung jedoch nicht der Fall, da die Dauer der Beratung im Vorfeld oft nicht

²²⁶ Vgl. Interview 6, siehe Anhang, S. 131, Frage 23.

²²⁷ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 78f., Frage 22; Interview 3, siehe Anhang, S. 92, Frage 21; Interview 4, siehe Anhang, S. 111, Frage 22; Interview 5, siehe Anhang, S. 123, Frage 21.

²²⁸ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 123, Frage 21.

²²⁹ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 111, Frage 22.

²³⁰ Interview 3, siehe Anhang, S. 92, Frage 21.

²³¹ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 78, Frage 20.

genau beziffert werden könne.²³² Außerdem könnte sich die Transparenz der Beratung auch dahingehend verschlechtern, dass Beratungskosten in Rechnung gestellt werden, ohne dass der Kunde den Aufwand des Beraters tatsächlich überprüfen kann:

„Also wir merken es gerade bei den Anwälten, dass viele sich eigentlich jetzt schon beschweren ... weil die gar nicht so richtig wissen, was die Anwälte abrechnen. Da kommt dann irgendwann nach ein paar Wochen die Rechnung, wo die sagen, und dafür habe ich Vorarbeit geleistet und da habe ich diesen Aufwand gehabt ... Der Kunde sieht es gar nicht, hat er den wirklich gehabt in seiner Firma?“²³³

In Bezug auf die Kosten der Altersvorsorgeberatung erwarten die Interviewteilnehmer unterschiedliche Veränderungen. Einerseits wird betont, dass das Geschäft für den Versicherer insgesamt günstiger werde, da er keine Provisionen mehr zahlen müsse.²³⁴ Andererseits wird vermutet, dass die Kostenauswirkungen sehr individuell sein können, je nachdem, wie oft der Kunde eine Beratung in Anspruch nimmt:

„Einer nimmt .. vielleicht nie [eine Beratung] in Anspruch, weil er gar nichts abschließt oder einfach so kauft ohne Beratung. Ein anderer regelt es einmal für sich, macht einen 50 Euro Sparvertrag und das war es. Und ein Dritter ... lässt sich dann einmal im Jahr beraten, um nichts falsch zu machen. Da kann es durchaus sein, dass es am Ende teurer wird.“²³⁵

Auch Kunden, die sich eine zweite oder dritte Meinung einholen oder sich letztlich gegen den Abschluss eines Altersvorsorgeprodukts entscheiden, könnten mit höheren Kosten belastet werden.²³⁶ Des Weiteren wurde darauf hingewiesen, dass sich die Kosten im Falle einer Festanstellung ebenfalls dadurch erhöhen könnten, dass der gebundene Versicherungsvertreter Sozialversicherungsbeiträge abführen müsse oder im Rahmen der Honorarvergütung die Umsatzsteuer zu berücksichtigen wäre.²³⁷ Weiterhin wird betont, dass auch die fehlende Quersubventionierung des Vergütungsmodells insbesondere bei kleineren Verträgen sowie eine Verlängerung des Beratungsprozesses aufgrund der zu treffenden

²³² Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 66, Frage 24.

²³³ Ebenda, S. 65f., Frage 23.

²³⁴ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 93, Frage 23.

²³⁵ Interview 5, siehe Anhang, S. 124, Frage 23.

²³⁶ Vgl. ebenda; Interview 1, siehe Anhang, S. 67, Frage 26; Interview 6, siehe Anhang, S. 131, Frage 24.

²³⁷ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 111f., Frage 24.

Honorarvereinbarung zu höheren Kosten für den Kunden führen würden.²³⁸ Kunden mit großvolumigem Geschäft könnten hingegen von geringeren Kosten profitieren.²³⁹

Aus den Interviewergebnissen geht zudem hervor, dass sich ein Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung auch auf das Nachfrageverhalten der Kunden auswirken würde.²⁴⁰ Ein Interviewpartner erwartet vor allem positive Effekte auf die Kundennachfrage. Aufgrund der Annahme, dass die Gesamtkosten von Altersvorsorgeprodukten für den Kunden sinken, geht er von einer erhöhten Nachfrage nach Beratungsleistungen aus.²⁴¹ Alle anderen vertreten hingegen die Meinung, dass weniger Kunden eine Altersvorsorgeberatung in Anspruch nehmen würden.²⁴² Als Argument wird u.a. angeführt:

„...[dass] ein Provisionssystem .. natürlich .. dafür [sorgt], dass die Vermittler auch einen Anreiz haben, die Kunden von sich aus proaktiv anzusprechen ... Mir zumindest ist .. kein Kunde bekannt, der morgens aufwacht und sagt, heute kauf ich mir eine Lebensversicherung ... Also alle, mit denen ich bisher gesprochen hab ... wurden von einem Vermittler darauf angesprochen. Wenn es diesen Anreiz über die Provisionen nicht mehr gibt, diese Beratung von sich aus proaktiv voranzutreiben, wäre eben zu befürchten, dass die Kunden sich mit dem Thema einfach nicht mehr beschäftigen.“²⁴³

Ebenso könnte die Inanspruchnahme von Beratungsleistungen möglicherweise auch aufgrund eines geringeren tatsächlichen Bedarfs an kapitalbildenden Altersvorsorgeprodukten zurückgehen. In diesem Zusammenhang wird argumentiert, dass viele Kunden bisher nicht bedarfsgerechte Altersvorsorgeprodukte abgeschlossen haben. Als Beispiel werden Kunden mit geringem Sparvolumen angeführt, die ihren Altersvorsorgevertrag aufgrund der finanziellen Belastung nach einiger Zeit kündigen oder beitragsfrei stellen mussten.²⁴⁴ Auch wird vermehrt darauf hingewiesen, dass die direkten Kosten der Beratung von 150 bis 200 Euro pro Stunde abschreckend auf die Kunden wirken könnten und damit einen

²³⁸ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 70f., Frage 35; Interview 4, siehe Anhang, S. 109f., Frage 20.

²³⁹ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 67, Frage 27.

²⁴⁰ Vgl. ebenda, S. 62, Frage 15; Interview 2, siehe Anhang, S. 79f., Frage 25; Interview 3, siehe Anhang, S. 93, Frage 25; Interview 4, siehe Anhang, S. 112f., Frage 25; Interview 5, siehe Anhang, S. 122, Frage 13; Interview 6, siehe Anhang, S. 132, Frage 26.

²⁴¹ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 93, Frage 26.

²⁴² Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 67, Frage 27; Interview 2, siehe Anhang, S. 79f., Frage 25; Interview 4, siehe Anhang, S. 112f., Frage 25; Interview 5, siehe Anhang, S. 124, Frage 24; Interview 6, siehe Anhang, S. 131f., Frage 25.

²⁴³ Interview 4, siehe Anhang, S. 112f., Frage 25.

²⁴⁴ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 79f., Frage 25f.

Nachfragerückgang begünstigen würden.²⁴⁵ Es wird befürchtet, dass vor allem einkommens- und vorsorgeschwache Personen wie Geringverdiener, Solokunden, Alleinerziehende oder Berufseinsteiger von der Altersvorsorgeberatung ausgeschlossen würden.²⁴⁶ Zudem bestünde die Gefahr, dass die Kunden zu spät in den Aufbau einer zusätzlichen Altersvorsorge investieren und so durch den Zinseszinsseffekt viel Geld für die Altersvorsorgeberatung verlieren:

„Also wenn ich heute einen jungen Menschen habe, der heute 20 ist und bis 65 45 Jahre Zeit hat. Wenn der hergeht und zahlt 100 Euro monatlich für 15 Jahre ein und lässt das Geld dann 30 Jahre stehen, kriegt er mehr raus, wie der junge Mann, der jetzt erstmal bis 35 wartet und danach die gleichen 100 Euro für 30 Jahre sogar einbezahlt ...“²⁴⁷

In mehreren Interviews wird auch betont, dass die Kunden aufgrund der zusätzlichen Honorarkosten weniger Zweitmeinungen in Anspruch nehmen oder vermehrt auf Bankprodukte zur Altersvorsorge ausweichen könnten.²⁴⁸ Kunden, die dennoch eine Altersvorsorgeberatung in Anspruch nehmen würden, hätten deutlich mehr Vorarbeit hinsichtlich der Beratung zu leisten. Demnach müssten die Kunden sich beispielsweise vermehrt darüber Gedanken machen, welche Produkte für sie interessant wären und sich dahingehend den Berater aussuchen.²⁴⁹ Außerdem vermutet die Mehrheit der Befragten, dass die Kunden alternative Wege der Altersvorsorge nutzen könnten. So würden diese bei einem Provisionsverbot ihre Altersvorsorge vermehrt online abschließen, ohne zuvor eine fachliche Beratung in Anspruch genommen zu haben.²⁵⁰ Ergänzend wird angeführt, dass die zukünftige Kaufentscheidung auch durch neue Faktoren beeinflusst werden könnte:

„... die Kunden ... werden abhängiger von unregulierter Beratung, von Finfluencern, von dem gut gemeinten Rat von Freunden, der dann doch ... nicht immer der Beste ist.“²⁵¹

Weiterhin wird darauf hingewiesen, dass eine Verschiebung der Altersvorsorge hin zu risikoreicheren und unregulierten Anlageklassen wie Kryptowährungen begünstigt werden könnte.²⁵² In Bezug auf die eigenständige Auswahl und den Abschluss von Produkten wird

²⁴⁵ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 89, Frage 11; Interview 5, siehe Anhang, S. 124, Frage 24; Interview 6, siehe Anhang, S. 132, Frage 26.

²⁴⁶ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 59, Frage 6, S. 67, Frage 28; Interview 3, siehe Anhang, S. 94, Frage 28; Interview 4, siehe Anhang, S. 113, Frage 26; Interview 6, siehe Anhang, S. 132, Frage 30.

²⁴⁷ Interview 1, siehe Anhang, S. 68f., Frage 31.

²⁴⁸ Vgl. ebenda, S. 59, Frage 8, S. 59, Frage 10, S. 67, Frage 26; Interview 2, siehe Anhang, S. 80, Frage 27.

²⁴⁹ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 64f., Frage 21.

²⁵⁰ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 105f., Frage 14; Interview 5, siehe Anhang, S. 124f., Frage 27.

²⁵¹ Interview 4, siehe Anhang, S. 107f., Frage 16.

²⁵² Vgl. ebenda, S. 107f., Frage 16, S. 109, Frage 19.

die Befürchtung geäußert, dass die Kunden ohne fachliche Beratung unwissentlich Produkte auswählen und Verträge abschließen könnten, die nicht ihren individuellen Bedürfnissen entsprechen.²⁵³ In diesem Zusammenhang werden auf die positiven Effekte einer fachkundigen Beratung im Bereich der Altersvorsorge hingewiesen:

*„... Kunden, die beraten werden, [erzielen] nachweislich höhere Ablaufleistungen .. und [haben] geringere Rentenlücken.“*²⁵⁴

Besonders jüngere Menschen seien aufgrund ihrer hohen Online-Affinität von diesen Auswirkungen betroffen.²⁵⁵

Schließlich wird ebenso darauf verwiesen, dass die Einführung eines Provisionsverbots in der Altersvorsorge auch gesamtgesellschaftliche Auswirkungen haben könnte. Im Rahmen dessen wird vermutet, dass ein reduziertes Nachfrageverhalten der privaten Haushalte zu großen Lücken in der Altersvorsorge und einer möglichen Altersarmut führen könnte.²⁵⁶

4.3 Zusammenfassung und Interpretation der Untersuchungsergebnisse

Im folgenden Kapitel werden die dargestellten Interviewergebnisse zusammengefasst, interpretiert und mit den theoretischen Forschungserkenntnissen verknüpft. Ziel ist es herauszuarbeiten, welche Auswirkungen mit der Einführung eines Provisionsverbots in der Altersvorsorgeberatung für gebundene Versicherungsvertreter und private Versicherungsnehmer einhergehen könnten. Dabei werden analog zu den Kapiteln 4.2.1 und 4.2.2 zunächst die Auswirkungen auf die gebundenen Versicherungsvertreter und anschließend die Auswirkungen auf die privaten Versicherungsnehmer betrachtet.

Aus den vorliegenden Untersuchungsergebnissen lässt sich ableiten, dass die Vergütung des gebundenen Versicherungsvertreters in Zukunft auf zwei mögliche Arten erfolgen könnte. Zum einen wäre es denkbar, dass die Versicherungsunternehmen ihre gebundenen Versicherungsvertreter in Form eines Angestelltenverhältnisses mit festem Gehalt vergüten würden.²⁵⁷ Dies könnte die bisherige Unabhängigkeit der gebundenen Versicherungsvertreter einschränken, da diese im Rahmen eines Arbeitsvertrages ihre Selbstständigkeit aufgeben

²⁵³ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 124f., Frage 27.

²⁵⁴ Interview 4, siehe Anhang, S. 105f., Frage 14.

²⁵⁵ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 93f., Frage 26.

²⁵⁶ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 70, Frage 34; Interview 4, siehe Anhang, S. 105, Frage 13.

²⁵⁷ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60, Frage 12; Interview 4, siehe Anhang, S. 103f., Frage 11.

und den Weisungen des Versicherungsunternehmens folgen müssten.²⁵⁸ Zum anderen bestünde die Möglichkeit, dass gebundene Versicherungsvertreter auf ihre Ausschließlichkeitsbindung verzichten und sich als Honorarberater selbständig machen.²⁵⁹ Eine solche Entscheidung würde für den gebundenen Versicherungsvertreter zu einer grundlegenden Veränderung des Geschäftsmodells führen. Als Honorarberater könnte er vollständig unternehmensunabhängig agieren und würde gleichzeitig die volle Verantwortung für alle mit der Beratungsleistung verbundenen Tätigkeiten übernehmen.²⁶⁰ Ebenso würde sich die Vergütung verändern, indem die Beratungsleistung in diesem Geschäftsmodell direkt vom Kunden honoriert wird und Unternehmensbezüge entfallen.²⁶¹ Die von einem Interviewpartner vorgeschlagene Hybridlösung, bei der der Provisionsanspruch lediglich im Bereich der Lebensversicherung ausgeschlossen und dem gebundenen Versicherungsvertreter stattdessen erlaubt wird, mit dem Kunden eine eigene Honorarvereinbarung zu treffen, ist als nicht umsetzbar zu beurteilen.²⁶² Dies ergibt sich aus der Problematik, dass eine Honorarvereinbarung zwischen Kunden und gebundenen Versicherungsvertretern zwangsläufig zu unauflösbaren Interessenskonflikten führen würde. Die entgeltliche Beauftragung des gebundenen Versicherungsvertreters durch den Kunden für Beratungsleistungen steht im Widerspruch zu den Verpflichtungen des Vertreters, für den Versicherer kontinuierlich Versicherungsverträge abzuschließen.²⁶³

Überdies zeigen die Untersuchungsergebnisse, dass die Honorarberatung, wie bereits in Kapitel 2.3.2 vermutet, zu neuen potenziellen Interessenskonflikten führen würde.²⁶⁴ So könnte aufgrund fehlender finanzieller Vorteile beim Vertragsabschluss ein Anreiz entstehen, weniger ergebnisorientiert zu beraten.²⁶⁵ Ebenso könnte der Berater bei einer zeitabhängigen Vergütung motiviert sein, die Beratung bewusst in die Länge zu ziehen, um ein möglichst hohes Honorar zu erzielen.²⁶⁶ Bei einer pauschalen Honorierung wäre dagegen zu befürchten, dass die Beratung möglichst kurz und oberflächlich erfolgen könnte, wodurch wichtige Beratungskomponenten vernachlässigt werden könnten.²⁶⁷ Der Wegfall bewährter

²⁵⁸ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 103, Frage 10.

²⁵⁹ Vgl. ebenda, S. 101, Frage 7, S. 103f., Frage 11; Interview 1, siehe Anhang, S. 60, Frage 12; Interview 2, siehe Anhang, S. 75, Frage 11; Interview 3, siehe Anhang, S. 87, Frage 7.

²⁶⁰ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 63, Frage 18; Interview 4, siehe Anhang, S. 103f., Frage 11, S. 109, Frage 19; Interview 5, siehe Anhang, S. 123f., Frage 22.

²⁶¹ Vgl. Beenken, Matthias / Schiller, Jörg (2015), S. 531.

²⁶² Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 63, Frage 18.

²⁶³ Vgl. Köhne, Thomas (2016), S. 323; Köhne, Thomas / Brömmelmeyer, Christoph (2018), S. 729-731.

²⁶⁴ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 103f., Frage 11.

²⁶⁵ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 59, Frage 8.

²⁶⁶ Vgl. ebenda, S. 59, Frage 10.

²⁶⁷ Vgl. Interview 3, siehe Anhang, S. 92f., Frage 22.

Mechanismen zur Vermeidung von Interessenkonflikten, wie z. B. der Stornohaftung, würde die Entstehung neuer Interessenkonflikte zusätzlich begünstigen.²⁶⁸

Die Unabhängigkeit der Beratung würde sich bei einem Anstellungsverhältnis des gebundenen Versicherungsvertreters wahrscheinlich nicht ändern, da er weiterhin den Weisungen des Versicherungsunternehmens folgen müsste.²⁶⁹ Eine Honorarvergütung könnte hingegen die Unabhängigkeit der Beratung erhöhen, da der Honorarberater unabhängig vom Unternehmen agieren kann.²⁷⁰

Aufgrund der sinkenden Nachfrage, auf die im Rahmen der Auswirkungen auf die privaten Versicherungsnehmer näher eingegangen wird, ist davon auszugehen, dass die gebundenen Versicherungsvertreter weniger Altersvorsorgeberatungen anbieten werden.²⁷¹ Stattdessen werden sie sich anderen Versicherungssparten zuwenden, wobei insbesondere eine Zunahme der Beratung im Sachversicherungsbereich zu erwarten ist.²⁷² Dies dürfte sich auch in einem Anstieg der Versicherungsabschlüsse in diesem Bereich niederschlagen.²⁷³

Die Veränderung der Beratungsschwerpunkte und die des Vergütungssystems würden ebenso zu einer Neuordnung der Einkommenssituation der gebundenen Versicherungsvertreter führen. Dabei sind sowohl individuelle Verbesserungen als auch Verschlechterungen der Einkommenssituation möglich.²⁷⁴ Ein Anstellungsverhältnis würde einerseits das Einkommen des gebundenen Versicherungsvertreters stabilisieren. Andererseits würde gleichzeitig die erfolgsabhängige Vergütung entfallen, wodurch besonders erfolgreiche Vertreter mit einer verschlechterten Einkommenssituation konfrontiert wären.²⁷⁵ Eine Honorarvergütung würde aufgrund der sinkenden Nachfrage zunächst zu geringeren Einnahmen führen, da sich die Kunden zunächst an die neue Vergütungsform gewöhnen müssten.²⁷⁶ Langfristig könnten die Honorarberater jedoch, analog zur Entwicklung in Skandinavien, das gleiche

²⁶⁸ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 70f., Frage 35; Interview 4, siehe Anhang, S. 109f., Frage 20; Interview 6, siehe Anhang, S. 129, Frage 10.

²⁶⁹ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 103, Frage 10.

²⁷⁰ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 63, Frage 18.

²⁷¹ Vgl. ebenda, S. 60f., Frage 13, S. 68, Frage 30; Interview 2, siehe Anhang, S. 78f., Frage 22; Interview 4, siehe Anhang, S. 101, Frage 7, S. 104f., Frage 12, S. 113f., Frage 27; Interview 5, siehe Anhang, S. 121, Frage 8, S. 123f., Frage 22; Interview 6, siehe Anhang, S. 129, Frage 8.

²⁷² Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 78, Frage 21; Interview 6, siehe Anhang, S. 129, Frage 8.

²⁷³ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 121f., Frage 11.

²⁷⁴ Vgl. ebenda, S. 121f., Frage 11f.

²⁷⁵ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 63, Frage 18.

²⁷⁶ Vgl. ebenda, S. 60f., Frage 13; Interview 2, siehe Anhang, S. 76, Frage 12.

oder sogar ein höheres Einkommen erzielen als vor der Einführung des Provisionsverbots.²⁷⁷

Aufgrund der vorübergehenden Verschlechterung der Einkommenssituation wird die Zahl der gebundenen Versicherungsvertreter voraussichtlich zurückgehen.²⁷⁸ Insbesondere erfolgreiche Vertreter könnten aufgrund der finanziellen Auswirkungen dazu neigen, ihren Beruf aufzugeben.²⁷⁹ Es ist anzunehmen, dass sich einige gebundene Versicherungsvertreter dazu entscheiden werden, sich als Honorarberater zu etablieren. Insgesamt ist daher, ähnlich wie in den Niederlanden und Großbritannien, mit einem leichten Rückgang der Vermittlerzahlen zu rechnen.²⁸⁰

Für private Versicherungsnehmer werden sich vorwiegend die Altersvorsorgeprodukte durch den zunehmenden Wettbewerb der Anbieter verändern. Es ist davon auszugehen, dass die Anzahl der Produkte auf dem Markt insgesamt abnehmen wird.²⁸¹ Ähnlich wie in Großbritannien könnten sich die zukünftig angebotenen Altersvorsorgeprodukte insbesondere durch eine verbesserte Wettbewerbsfähigkeit und niedrigere Produktkosten auszeichnen.²⁸²

Zudem hätte ein Provisionsverbot auch Auswirkungen auf die Qualität der Beratung.²⁸³ Es ist zu erwarten, dass Berater mit geringer Beratungsqualität aufgrund der erhöhten Haftung im Rahmen der Honorarberatung und der steigenden Ansprüche der Kunden an die Beratungsleistung aus dem Markt ausscheiden.²⁸⁴ Durch diesen Ausleseprozess könnten die Verbraucher, ähnlich wie in Großbritannien und den Niederlanden, von einer weiteren Steigerung der Beratungsqualität profitieren.²⁸⁵

Hinsichtlich der Kostentransparenz lassen sich aus den Untersuchungsergebnissen sowohl positive als auch negative Auswirkungen ableiten. Einerseits wird die direkte Offenlegung

²⁷⁷ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 60f., Frage 13.

²⁷⁸ Vgl. ebenda, S. 58f., Frage 7, S. 62f., Frage 16; Interview 2, siehe Anhang, S. 76, Frage 15; Interview 3, siehe Anhang, S. 90, Frage 15; Interview 4, siehe Anhang, S. 106f., Frage 15; Interview 5, siehe Anhang, S. 122, Frage 15.

²⁷⁹ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 122, Frage 15.

²⁸⁰ Vgl. Interview 6, siehe Anhang, S. 130, Frage 14; Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2019), S. 3.

²⁸¹ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 77, Frage 16f.

²⁸² Vgl. ebenda, S. 77, Frage 16, S. 83, Frage 32; Eckhardt, Philipp / Kotovskaia, Anastasia (2023), S. 12.

²⁸³ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 66f., Frage 25; Interview 2, siehe Anhang, S. 79, Frage 23; Interview 3, siehe Anhang, S. 92f., Frage 22; Interview 5, siehe Anhang, S. 123f., Frage 22.

²⁸⁴ Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 123f., Frage 22.

²⁸⁵ Vgl. ebenda; FCA (Hrsg.) (2020), S. 51; Interview 1, siehe Anhang, S. 58f., Frage 5, S. 66f., Frage 25; Interview 2, siehe Anhang, S. 79, Frage 23; Ministerie van Financiën (Hrsg.) (2018), S. 5f.

der Beratungskosten zu einer Erhöhung der Kostentransparenz führen.²⁸⁶ Während im Provisionsystem bereits eine Offenlegung der Kosten erfolgt, die Abschluss- und Verwaltungskosten umfasst, würde der Kunde bei der Honorarberatung die genauen Kosten der Beratungsleistung erfahren.²⁸⁷ Andererseits gibt es auch Faktoren, die sich negativ auf die Kostentransparenz auswirken können. So sind bei einer zeitabhängigen Honorierung die genauen Kosten erst nach Abschluss der Beratung bekannt, da der Beratungsbedarf im Vorfeld oft nicht genau abgeschätzt werden kann.²⁸⁸ Im Gegensatz dazu stehen bei der Provisionsberatung die Kosten bereits vor Abschluss des Versicherungsvertrages fest und werden dem Kunden offengelegt.²⁸⁹ Ebenso besteht die Gefahr, dass nicht nachprüfbar Vorarbeiten abgerechnet werden, was die Kostentransparenz weiter beeinträchtigen würde.²⁹⁰

Darüber hinaus hätte ein Provisionsverbot Auswirkungen auf die Kosten der Altersvorsorgeberatung. So kann sich der Kunde bei einem Honorarmodell nicht mehr kostenlos von verschiedenen gebundenen Versicherungsvertretern zum Thema Altersvorsorge beraten lassen, sondern müsste diese Dienstleistung direkt vergüten.²⁹¹ Es ist zu erwarten, dass die Kostenauswirkungen je nach Kundengruppe unterschiedlich ausfallen werden.²⁹² Insbesondere Kunden, die regelmäßige Beratungen oder Zweitmeinungen in Anspruch nehmen oder sich nach der Beratung gegen den Abschluss eines Versicherungsprodukts entscheiden, hätten höhere Kosten zu tragen.²⁹³ Ebenso werden Kleinverträge wie die Riester-Rente, die einen jährlich wiederkehrenden Beratungsaufwand erfordern, mangels fehlender Quersubventionierung mit steigenden Kosten belastet.²⁹⁴ Großvolumige Verträge könnten dagegen von sinkenden Kosten profitieren.²⁹⁵ Eine Studie des Institut für Finanz- und Aktuarwissenschaften kommt zu ähnlichen Ergebnissen und zeigt, dass eine zeitabhängige Honorierung der Beratungsleistung erst bei einem Einmalbeitrag von 35.000 bis 40.000 Euro bzw. einer Vertragslaufzeit ab 40 Jahren und einem monatlichen Beitrag von rund 100 Euro für den Kunden günstiger ist als das Provisionsmodell.²⁹⁶ Da jedoch mehr als die Hälfte der Deutschen weniger als 100 Euro monatlich in ihre Altersvorsorge investieren und nur rund 25

²⁸⁶ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 78, Frage 20; Interview 3, siehe Anhang, S. 92, Frage 21; Interview 4, siehe Anhang, S. 111, Frage 22.

²⁸⁷ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 111, Frage 22; Köhne, Thomas (2016), S. 368.

²⁸⁸ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 65f., Frage 23f.

²⁸⁹ Vgl. ebenda, S. 66, Frage 24; Köhne, Thomas (2016), S. 368.

²⁹⁰ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 65f., Frage 23.

²⁹¹ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 109f., Frage 20; Ruß, Jochen (2023), S. 21f.

²⁹² Vgl. Interview 5, siehe Anhang, S. 124, Frage 23.

²⁹³ Vgl. ebenda; Interview 1, siehe Anhang, S. 67, Frage 26; Interview 6, siehe Anhang, S. 131, Frage 24.

²⁹⁴ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 67, Frage 26, S. 70f., Frage 35.

²⁹⁵ Vgl. ebenda, S. 67, Frage 27.

²⁹⁶ Vgl. Ruß, Jochen u.a. (2023), S. 27, 29.

Prozent der Kunden Einmalbeiträge über 10.000 Euro zahlen, ist davon auszugehen, dass sich die Honorarvergütung für die Mehrheit der Privatkunden kostentechnisch negativ auswirken wird.²⁹⁷

Auch die Nachfrage nach Altersvorsorgeberatung dürfte bei einem Provisionsverbot zurückgehen.²⁹⁸ Ein Grund hierfür ist, dass der gebundene Versicherungsvertreter das Thema Altersvorsorge aufgrund entfallender Provisionsanreize vermutlich nicht mehr proaktiv ansprechen wird.²⁹⁹ Da dieses Thema jedoch nur selten direkt von den Kunden nachgefragt wird, ist davon auszugehen, dass die Altersvorsorgeberatung insgesamt abnehmen wird.³⁰⁰ Dies könnte erhebliche Auswirkungen auf die Verbreitung der Altersvorsorge haben, da sich viele Kunden ihres Altersvorsorgebedarfs nicht bewusst sind und sich nicht aktiv mit dem Thema Altersvorsorge auseinandersetzen. Wenn der gebundene Versicherungsvertreter nun nicht mehr proaktiv auf die Kunden zugeht, ist davon auszugehen, dass viele Kunden keine Altersvorsorge mehr betreiben werden.³⁰¹ Im Falle einer Honorarberatung wird die Nachfrage auch aufgrund der geringen Zahlungsbereitschaft sinken. Wie es bereits in Großbritannien zu beobachten ist, werden viele Kunden nicht bereit oder in der Lage sein, für eine Altersvorsorgeberatung zu bezahlen.³⁰² Insbesondere Personen mit geringem Einkommen oder Vermögen könnten aufgrund der Kosten sowie der Tatsache, dass die Beratungsleistung direkt vergütet werden muss und nicht wie beim Provisionsmodell über mehrere Jahre verteilt bezahlt werden kann, vollständig von der Altersvorsorgeberatung ausgeschlossen werden.³⁰³ Kunden, die ihren Bedarf kennen, werden erst später mit dem Aufbau einer Altersvorsorge beginnen, was aufgrund des Zinseszins effekts zu erheblichen finanziellen Verlusten führen kann.³⁰⁴ Analog zur Entwicklung in Großbritannien und den Niederlanden werden die Kunden ihre Altersvorsorge zunehmend online abschließen, ohne zuvor eine professionelle Beratung in Anspruch genommen zu haben.³⁰⁵ Angesichts der hohen

²⁹⁷ Vgl. FIL Investment Services (Hrsg.) (2018), S. 19; KPMG (Hrsg.) (2021), S. 13.

²⁹⁸ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 67, Frage 27; Interview 2, siehe Anhang, S. 79f., Frage 25; Interview 4, siehe Anhang, S. 112f., Frage 25; Interview 5, siehe Anhang, S. 124, Frage 24; Interview 6, siehe Anhang, S. 131f., Frage 25.

²⁹⁹ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 112f., Frage 25; Interview 6, siehe Anhang, S. 131f., Frage 25.

³⁰⁰ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 83, Frage 32; Interview 4, siehe Anhang, S. 112f., Frage 25.

³⁰¹ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 113, Frage 26.

³⁰² Vgl. ebenda; FCA (Hrsg.) (2020), S. 46.

³⁰³ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 59, Frage 6, S. 64, Frage 20, S. 67, Frage 28; Interview 3, siehe Anhang, S. 94, Frage 28; Interview 4, siehe Anhang, S. 113, Frage 26; Interview 6, siehe Anhang, S. 132, Frage 30.

³⁰⁴ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 68, Frage 30.

³⁰⁵ Vgl. AFM (Hrsg.) (2020), S. 12f., 27; FCA (Hrsg.) (2020), S. 3; Interview 4, siehe Anhang, S. 105f., Frage 14; Interview 5, siehe Anhang, S. 124f., Frage 27.

Komplexität einer Altersvorsorgeentscheidung ist jedoch zu befürchten, dass Kunden vermehrt Produkte wählen, die nicht ihren Bedürfnissen entsprechen.³⁰⁶

Aufgrund der verringerten Nachfrage nach Altersvorsorgeberatung sind erhebliche gesamtwirtschaftliche Folgen zu erwarten. Ein reduziertes Nachfrageverhalten der Kunden wird zu enormen Lücken in der Altersvorsorge führen und das Risiko von Altersarmut erhöhen.³⁰⁷ Viele Kunden wären nicht mehr in der Lage, ihren Lebensstandard aufrechtzuerhalten. Dies hätte nicht nur extreme individuelle Auswirkungen auf die Betroffenen, sondern auch gesamtwirtschaftliche Konsequenzen. So würde eine Zunahme der Altersarmut u.a. die Sozialsysteme belasten und die Abhängigkeit älterer Menschen von staatlichen Leistungen erhöhen.³⁰⁸

4.4 Kritische Würdigung der empirischen Untersuchung

Nach Abschluss der empirischen Untersuchung der Auswirkungen eines Provisionsverbots auf gebundene Versicherungsvertreter und private Versicherungsnehmer widmet sich dieser Abschnitt der kritischen Würdigung der dargestellten Ergebnisse. Dabei werden die Untersuchungsergebnisse kritisch reflektiert, um ihre Aussagekraft und wissenschaftliche Qualität zu bewerten sowie mögliche Schwächen oder Grenzen der Untersuchung zu identifizieren. Im Anschluss werden Maßnahmen und Empfehlungen aufgezeigt, um zukünftige Forschungen auf diesem Gebiet zu verbessern und einen fundierten und umfassenden Erkenntnisgewinn zu ermöglichen.

Die empirische Untersuchung wurde aufgrund des geringen wissenschaftlichen Erkenntnisstandes zu den Auswirkungen eines Provisionsverbots in Deutschland im Rahmen einer qualitativen Forschung auf der Basis von Experteninterviews durchgeführt. Dies erwies sich als geeignete Methodik, um Anhaltspunkte für die Auswirkungen eines Provisionsverbots auf gebundene Versicherungsvertreter und auf private Versicherungsnehmer zu gewinnen. Es ist jedoch darauf hinzuweisen, dass im Rahmen dieser Arbeit nur eine begrenzte Anzahl von Experten befragt wurde, sodass die gewonnenen Erkenntnisse nicht als repräsentativ angesehen werden können. Auch die Auswahl der Experten ist in Hinblick auf die Repräsentativität der Ergebnisse als eingeschränkt zu betrachten. So wurden im Rahmen der

³⁰⁶ Vgl. Interview 1, siehe Anhang, S. 70, Frage 34; Interview 4, siehe Anhang, S. 105, Frage 13.

³⁰⁷ Vgl. ebenda.

³⁰⁸ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 105, Frage 13.

Untersuchung fast ausschließlich Vertreter der Versicherungswirtschaft befragt, da Interviewanfragen an Vertreter der Kunden bis auf eine Ausnahme abgelehnt wurden. Auch konnten keine Kunden mit ausreichendem Wissen über das Provisionsverbot gefunden werden. Um die Repräsentativität der Ergebnisse zu erhöhen, sollte in zukünftigen Forschungen eine größere Anzahl von Experten aus verschiedenen relevanten Fachbereichen sowie eine größere Anzahl von Kunden befragt werden. Auf diese Weise könnten vielfältigere Perspektiven auf die Thematik gewonnen und eine umfassende Datenbasis für die Untersuchung der Auswirkungen eines Provisionsverbots auf die unterschiedlichen Akteure gewährleistet werden.

Hinsichtlich des Interviewleitfadens ist zu berücksichtigen, dass bestimmte Auswirkungen, die außerhalb des interviewten Rahmens liegen, möglicherweise nicht ausreichend berücksichtigt wurden. Weiterhin könnte der Leitfaden auch die Antworten der Interviewpartner beeinflusst haben, da sowohl die Struktur als auch die vorgegebenen Fragen eine gewisse Lenkung und Einschränkung der Aussagen zur Folge haben können. Bezüglich der Formulierungen konnte festgestellt werden, dass einige Fragen von einzelnen Interviewpartnern missverstanden wurden.³⁰⁹ Ebenso wurde die Gliederung des Leitfadens von den Interviewpartnern häufig nicht eingehalten, sodass Auswirkungen auf den Kunden oftmals bereits im dritten Abschnitt des Leitfadens genannt wurden.³¹⁰ In weiteren Forschungen sollte darauf geachtet werden, die Leitfadenfragen offener zu gestalten, um vielfältigere Informationen zu erhalten. Ebenso sollten die Formulierungen eingehend überprüft werden, um Missverständnisse mit den Interviewpartnern zu vermeiden. Zudem ist es empfehlenswert, den Aufbau des Leitfadens nochmal zu überarbeiten und um Dopplungen zu reduzieren eventuell auf eine getrennte Befragung zu den Auswirkungen auf gebundene Versicherungsvertreter und auf private Versicherungsnehmer zu verzichten.

Hinsichtlich der in den Kapiteln 4.2.1 und 4.2.2 dargestellten Untersuchungsergebnisse ist anzumerken, dass in einigen Fällen eine eindeutige Zuordnung der jeweiligen Auswirkungen zu den gebundenen Versicherungsvertretern bzw. den privaten Versicherungsnehmern nicht möglich war. Angesichts dessen wurde eine Gewichtung vorgenommen, um zu bestimmen, welcher Akteur von der jeweiligen Auswirkung stärker betroffen ist. Ebenso ist zu berücksichtigen, dass aufgrund des begrenzten Umfangs dieser Arbeit nicht alle von den Interviewpartnern genannten Auswirkungen umfassend dargestellt werden konnten. Die

³⁰⁹ Vgl. Interview 4, siehe Anhang, S. 103f., Frage 11; Interview 5, siehe Anhang, S. 121f., Frage 11.

³¹⁰ Vgl. Interview 2, siehe Anhang, S. 74f., Frage 8; Interview 4, siehe Anhang, S. 105-107, Frage 14f.

Auswahl der aufgeführten Auswirkungen erfolgte auf Basis derer Relevanz und Bedeutung für das Forschungsziel sowie für die Fragestellung dieser Arbeit. Dabei wurden möglicherweise einige von den Interviewpartnern genannte Auswirkungen eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung vernachlässigt. Zukünftige Forschungen könnten bei diesen Aspekten ansetzen, um die Auswirkungen des Provisionsverbots auf die verschiedenen Akteure noch umfassender zu analysieren.

Bei dem Kapitel zur Interpretation der Ergebnisse sollte ebenso berücksichtigt werden, dass dieses durchaus subjektive Elemente enthält, die aus der Perspektive des Forschenden entwickelt wurden. Die Interpretation der gewonnenen Erkenntnisse basiert auf einer Kombination von theoretischem Hintergrundwissen, den Ergebnissen der Interviews sowie eigenen Überlegungen und Einschätzungen. Obwohl größtmögliche Objektivität angestrebt wurde, bleibt ein gewisser Spielraum für eigene Interpretationen und Sichtweisen, die von anderen Forschenden unterschiedlich aufgefasst werden könnten.

5 Fazit

Im Rahmen dieser Arbeit wurde die Altersvorsorgeberatung durch den gebundenen Versicherungsvertreter dargestellt und die perspektivische Einführung eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung aufgezeigt und anschließend untersucht. Ziel der Ausarbeitung war es herauszufinden, welche Auswirkungen ein Verbot der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter und auf private Versicherungsnehmer hätte.

Zusammenfassend lässt sich anhand der im Kapitel 2.1 aufgezeigten Probleme der gesetzlichen Rentenversicherung ein deutlicher Bedarf an zusätzlicher Altersvorsorge feststellen. Angesichts der Vielzahl an Produkten sowie der unterschiedlichen rechtlichen und steuerlichen Rahmenbedingungen ist die Entscheidungsfindung im Bereich der Altersvorsorge äußerst komplex. Aus diesem Grund nehmen viele Verbraucher eine professionelle Beratung in Anspruch. Einen wichtigen Beitrag zur Altersvorsorgeberatung leisten dabei die gebundenen Versicherungsvertreter, die an ein bestimmtes Versicherungsunternehmen gebunden sind und von diesem bei Abschluss eines Vertrages durch eine Provision vergütet werden. Aufgrund zu hoher Kosten, potenzieller Interessenkonflikte und mangelnder Transparenz gerät dieses Vergütungsmodell jedoch zunehmend in die Kritik. Aktuell wird insbesondere auf europäischer Ebene im Rahmen der EU-Kleinanlegerstrategie erneut über das

Provisionsmodell diskutiert. Im Zuge dessen hat die EU-Kommissarin Mairead McGuinness zu Beginn des Jahres vorgeschlagen, nach dem Vorbild Großbritanniens und der Niederlande ein europaweites Verbot der provisionsbasierten Anlageberatung einzuführen. Aufgrund erheblicher Widerstände aus der Politik und Finanzwirtschaft wurde in dem am 24. Mai veröffentlichten Gesetzesentwurf jedoch vorerst von einem Provisionsverbot abgesehen.

Im Rahmen des vierten Kapitels wurden die Auswirkungen eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter und auf private Versicherungsnehmer in Deutschland empirisch untersucht.

Es konnte festgestellt werden, dass sich ein Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung vor allem auf die Vergütungsstruktur der gebundenen Versicherungsvertreter auswirken und damit zu einer Veränderung des Geschäftsmodells führen würde. Im Falle eines Provisionsverbots könnten gebundene Versicherungsvertreter entweder wieder in Anstellungsverhältnisse bei ihrem Versicherungsunternehmen zurückkehren oder ihre Ausschließlichkeitsbindung aufgeben, um sich als selbstständige Honorarberater zu etablieren. Darüber hinaus würde ein Provisionsverbot die Entstehung neuer Interessenkonflikte begünstigen und zu einem Rückgang des Angebots an Altersvorsorgeberatung führen. In Bezug auf die Einkommenssituation der gebundenen Versicherungsvertreter besteht im Anstellungsverhältnis je nach dessen Ausgestaltung sowohl die Möglichkeit für individuelle Verbesserungen als auch Verschlechterungen, wohingegen im Fall einer Selbstständigkeit als Honorarberater zunächst mit einer verschlechterten Einkommenssituation zu rechnen wäre. Nachdem sich die Kunden an die neue Beratungssituation gewöhnt haben, würde sich das Einkommen jedoch auch in diesem Vergütungsmodell wieder stabilisieren. Infolge der Veränderung des Vergütungssystems und der damit einhergehenden finanziellen Auswirkungen ist insgesamt mit einem Rückgang der Vermittlerzahlen zu rechnen.

Die Kunden könnten im Rahmen eines Provisionsverbots möglicherweise von einem verbesserten Produktangebot sowie einer höheren Beratungsqualität und -transparenz profitieren. Allerdings ist davon auszugehen, dass deutlich weniger Kunden eine Altersvorsorgeberatung in Anspruch nehmen werden. Dies ist zum einen auf den nur latent vorhandenen und damit aktiv zu weckenden Bedarf und zum anderen auf die erhöhten Kosten der Honorarberatung zurückzuführen. Insbesondere Verbraucher mit geringem Einkommen und Vermögen werden bei dieser Vergütungsform mit höheren Kosten konfrontiert. Dies kann dazu führen, dass einzelne Kundengruppen ganz von der Beratung ausgeschlossen werden. In

Folge dessen würden die Verbraucher vermehrt Produkte ohne vorherige Beratung im Internet suchen und Verträge abschließen. Dies könnte wiederum zu erheblichen Versorgungslücken im Alter führen und Altersarmut begünstigen.

Es bleibt zu klären, ob bei einer Einführung des Provisionsverbots in Deutschland den aufgezeigten negativen Auswirkungen wie beispielsweise der prognostizierten Versorgungslücke im Alter entgegengewirkt werden könnte. Ebenso ist es nach derzeitigem Kenntnisstand offen und zu klären, ob ein Provisionsverbot die Produkt- und Beratungsqualität überhaupt erhöhen würde. Daher erscheint es lohnenswert, zu diesen Fragen weitere Forschungen durchzuführen.

Literaturverzeichnis

AFM (Hrsg.) (2020): Working towards open and sustainable capital markets in Europe that serve the real economy – next steps for the CMU, Amsterdam.

AfW - Bundesverband Finanzdienstleistung (Hrsg.) (2016): Stellungnahme, Entwurf eines Gesetzes zur Umsetzung der Richtlinie (EU) 2016/97 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 20. Januar 2016 über Versicherungsvertrieb, Berlin.

BaFin (Hrsg.) (2017): Versicherungsanlageprodukte - Neue Regeln ab 2018: Anwendungsbereich im deutschen Markt, https://www.bafin.de/SharedDocs/Veroeffentlichungen/DE/Fachartikel/2017/fa_bj_1708_Versicherungsanlageprodukte.html. Abgerufen am 10.07.2023.

BaFin (Hrsg.) (2018a): 2017 Statistik der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Erstversicherungsunternehmen und Pensionsfonds, Bonn, Frankfurt am Main, 2018.

BaFin (Hrsg.) (2018b): Jahresbericht 2017 der Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Bonn, Frankfurt am Main, 2018.

BaFin (Hrsg.) (2021): Welche Beratungspflichten hat der Versicherer gegenüber dem Versicherungsnehmer bei Vertragsabschluss und während der Laufzeit des Versicherungsvertrags? Muss in diesem Zusammenhang immer ein Beratungsprotokoll erstellt werden und an welche Form ist dieses gebunden?, https://www.bafin.de/SharedDocs/FAQs/DE/Verbraucher/Versicherung/VertraegeAbschliessen/04_beratung_grundsatz.html. Abgerufen am 29.05.2023.

BaFin (Hrsg.) (2022a): Riester-Rente, https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Altersvorsorge/Riester/riester_node.html. Abgerufen am 11.06.2023.

BaFin (Hrsg.) (2022b): Kapitallebensversicherung, https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Leben/kapitalleben_artikel.html?nn=19143222. Abgerufen am 04.06.2023.

BaFin (Hrsg.) (2022c): Private Rentenversicherung, https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Versicherung/Produkte/Rentenversicherung/renten_node.html%20Absatz%201. Abgerufen am 04.06.2023.

BaFin (Hrsg.) (2022d): Schieflage einer Bank oder eines Versicherers: Was Sie als Kunde wissen müssen, https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Sicherungssysteme/sicherungseinrichtungen_artikel.html?nn=7848556#doc7849936bodyText2. Abgerufen am 06.06.2023.

BaFin (Hrsg.) (2023a): Betriebliche Altersversorgung, https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/Altersvorsorge/bAV/bav_node.html%20Absatz%201. Abgerufen am 11.06.2023.

BaFin (Hrsg.) (2023b): Anlageberatung – Was Sie als Kundin und Kunde beachten sollten, https://www.bafin.de/DE/Verbraucher/GeldanlageWertpapiere/Anlageberatung/anlageberatung_node.html. Abgerufen am 29.05.2023.

Beenken, Matthias (2022): *Versicherungsvertrieb, Absatz von Versicherungen durch Versicherer und Vermittler in Theorie und Praxis*, Karlsruhe, 3. Auflage.

Beenken, Matthias / Radtke, Michael (2013): *Betriebswirtschaftliche Konsequenzen eines Systemwechsels in der Vergütung von Versicherungsvermittlern*, Studie für den Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK), o.O.

Beenken, Matthias / Schiller, Jörg (2015): *Die Angemessenheit selbständiger Vergütungsvereinbarungen in der Lebensversicherung*, in: *recht und schaden*, Jg. 42, Nr. 11/2015, 2015, S. 529-537.

Beenken, Matthias / Schradin, Heinrich R. (2021): *Nettotarifangebot deutscher Versicherungsunternehmen*, Köln.

Brömmelmeyer, Christoph (2023): *Rechtsgutachten, Beinhaltet der Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zum Kleinanlegerschutz vom 24. Mai 2023 ein Provisionsverbot für Versicherungsmakler?*, Berlin, Frankfurt (Oder).

Bund der Versicherten (Hrsg.) (2019): *Stellungnahme des Bund der Versicherten e.V. (BdV) zum Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen: Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen*, Hamburg.

Bund der Versicherten (Hrsg.) (2022): *Infoblatt zum Thema Restschuldversicherung*, Hamburg.

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2023a): Altersrentner und Beitragszahler in der gesetzlichen Rentenversicherung, <https://www.demografie-portal.de/DE/Fakten/altersrentner-beitragszahler.html>. Abgerufen am 11.06.2023.

Bundesinstitut für Bevölkerungsforschung (Hrsg.) (2023b): Jugend-, Alten- und Gesamtquotient (1871-2060), <https://www.bib.bund.de/DE/Fakten/Fakt/B16-Jugendquotient-Altenquotient-Gesamtquotient-1871-Vorausberechnung.html>. Abgerufen am 11.06.2023.

Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2019): Referentenentwurf des Bundesministeriums der Finanzen, Entwurf eines Gesetzes zur Deckelung der Abschlussprovision von Lebensversicherungen und von Restschuldversicherungen, Berlin.

Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2023a): Altersvorsorge, in: Glossar: Begriffe von A-Z, https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Service/FAQ_Glossar/Glossar/Functions/glossar.html. Abgerufen am 19.05.2023.

Bundesministerium der Finanzen (Hrsg.) (2023b): Basisrente, in: Glossar: Begriffe von A-Z, https://www.bundesfinanzministerium.de/Web/DE/Service/FAQ_Glossar/Glossar/Functions/glossar.html. Abgerufen am 11.06.2023.

Bundesministerium für Arbeit und Soziales (Hrsg.) (2021): Zusätzliche Altersvorsorge, Betriebsrente und Riester-Rente, Bonn.

BVK (Hrsg.) (2023a): Positionen des Bundesverbandes Deutscher Versicherungskaufleute e.V. (BVK) zum Thema „Einführung eines Provisionsverbotes auf europäischer Ebene“, in: *Versicherungsvermittlung*, Jg. 122, Nr. 5/2023, 2023, S. 162f.

BVK (Hrsg.) (2023b): EU plant Provisionsverbot, in: *Versicherungsvermittlung*, Jg. 122, Nr. 03/2023, 2023, S. 83-85.

Danner-Schröder, Anja / Müller-Seitz, Gordon (2023): *Qualitative Methoden in der Organisations- und Managementforschung*, München, 2. Auflage.

Deutsche Industrie- und Handelskammer (Hrsg.) (2023): *Registrierungen im Versicherungsvermittlerregister im 4. Quartal 2022, Zusammenfassung aller Registrierungen*, Berlin.

Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2020): *Privatvorsorge von A bis Z*, Berlin, 9. Auflage.

Deutsche Rentenversicherung Bund (Hrsg.) (2023): Altersvorsorge - heute die Zukunft planen, Berlin, 16. Auflage.

Deutsche Rentenversicherung Rheinland (Hrsg.) (2023): Rürup-Rente (Basis-Rente), <https://www.ihre-vorsorge.de/altersvorsorge/ruerup-rente>. Abgerufen am 11.06.2023.

Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2006): Gesetzentwurf der Bundesregierung Entwurf eines Gesetzes zur Neuregelung des Versicherungsvermittlerrechts, Drucksache 16/1935, Berlin.

Deutscher Bundestag (Hrsg.) (2023): Kleine Anfrage der Fraktion der CDU/CSU, Drohendes EU-Verbot provisionsbasierter Anlageberatung, Drucksache 20/5487, Berlin.

Deutsches Institut für Altersvorsorge (Hrsg.) (2021): Was für Sparer übrig bleibt, Überprüfung der Renten geförderter Altersvorsorge nach Rendite, Kosten, Förderung und Besteuerung, Berlin.

Dommermuth, Thomas / Hauer, Michael / Nobis, Frank (2015): Sichere Altersvorsorge, Was Sie jetzt dafür tun können, Freiburg, 4. Auflage.

Dudel, Christian / Werding, Martin / Schmied, Julian (2021): Lebensstandardsicherung im Alter: Wie hoch muss die Rente sein?, in: Deutsche Aktuarvereinigung (Hrsg.): Altersvorsorge jetzt neu denken, Fakten & Meinungen zur DAV/DGVFM-Jahrestagung 2021, Köln, 2021, S. 5.

Eckhardt, Philipp / Kotovskaia, Anastasia (2023): Provisionsverbote in Finanzdienstleistungsmärkten, Überblick über Evidenz und Argumente für die aktuelle Debatte in der EU, Berlin, Freiburg.

Eickenberg, Volker (2022): Erfolgsfaktor Vertrauen bei der Versicherungsvermittlung, Theorie und Praxis eines effektiven Marketings, Wiesbaden.

European Commission (Hrsg.) (2020): Communication from the Commission to the European Parliament, the Council, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions - A Capital Markets Union for people and businesses-new action plan, COM(2020) 590 final, Brüssel.

European Commission (Hrsg.) (2023a): Capital Markets Union: Commission proposes new rules to protect and empower retail investors in the EU. Pressenotiz der Europäischen Kommission vom 24. Mai 2023. https://ec.europa.eu/commission/presscorner/detail/en/ip_23_2868

European Commission (Hrsg.) (2023b): Disclosure, inducements, and suitability rules for retail investors study, Final report, written by: Daniela Uličná, Máté Vincze, Marius Mosoreanu, Maxime Hayet, Raphaël de Landsheer, Osmo Järv, Véronique Bruggeman, Julija Sproge, Sarah Fialon, Willem Pieter De Groen, Cosmina Amariei, Inna Oliinyk, Jelmer Nagtegaal, Brüssel.

European Commission (Hrsg.) (2023c): Proposal for a DIRECTIVE OF THE EUROPEAN PARLIAMENT AND OF THE COUNCIL amending Directives (EU) 2009/65/EC, 2009/138/EC, 2011/61/EU, 2014/65/EU and (EU) 2016/97 as regards the Union retail investor protection rules, Brüssel.

Farny, Dieter (2011): Versicherungsbetriebslehre, Karlsruhe, 5., überarbeitete Auflage.

FCA (Hrsg.) (2020): Evaluation of the impact of the Retail Distribution Review and the Financial Advice Market Review, London.

FIL Investment Services (Hrsg.) (2018): Verantwortungsbarometer Deutschland 2018, Eine Studie von Kantar EMNID für Fidelity International, Kronberg.

FIL Investment Services (Hrsg.) (2023): Verantwortungsbarometer Deutschland 2023, <https://www.fidelity.de/ueber-uns/fidelity-international/presse/verantwortungsbarometer-deutschland-2023/>. Abgerufen am 08.07.2023.

GDV (Hrsg.) (2017): Die Lebens- und Rentenversicherung, Berlin.

GDV (Hrsg.) (2023a): Die Basisrente, Berlin, 2. Auflage.

GDV (Hrsg.) (2023b): Die Riester-Rente, Berlin, 2. Auflage.

GDV (Hrsg.) (2023c): Die betriebliche Altersversorgung, Berlin, 3. Auflage.

GDV (Hrsg.) (2023d): Stellungnahme des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft Lobbyregister-Nr. R000774 zu den Prüfaufträgen der “Fokusgruppe private Altersvorsorge”, Berlin.

Gondring, Hanspeter (2015): Versicherungswirtschaft, Handbuch für Studium und Praxis, München.

Grabner-Berger, Doris (2022): Wissenschaftliches Arbeiten in den Wirtschafts- und Sozialwissenschaften, Hilfreiche Tipps und praktische Beispiele, Wiesbaden, 4., überarbeitete und erweiterte Auflage.

Hintze, Constanze (2019): Finanz-Petits-Fours, So erreichen (nicht nur) Frauen Wohlstand und finanzielle Freiheit, Wiesbaden.

Institut für Finanzdienstleistungen (Hrsg.) (2019): Honorarberater, o.O.

IWW Institut für Wissen in der Wirtschaft (Hrsg.) (2018): Provision des Versicherungsvertreeters, Das sind die wichtigsten Spielregeln, Würzburg.

Kahlenberg, Jens (2018): Lebensversicherungsmathematik, Basiswissen zur Technik der deutschen Lebensversicherung, Wiesbaden.

Keller, Helmut (2013): Praxishandbuch Finanzwissen, Steuern - Altersvorsorge – Rechtsfragen, Wiesbaden.

Kiesewetter, Dirk / Menzel, Moritz / Tschinkl, Dominik / Weikert, Nathalie (2019): Die Förderung der individuellen Altersvorsorge und kollektiven Altersversorgung durch Steuervorteile, in: Perspektiven der Wirtschaftspolitik, Jg. 20, Nr. 4, 2019, S. 304-327.

Klauser, Natalie / Schikora, Felicitas (2022): Ist die Rente wirklich sicher?, Ein neuer Start für die kapitalgedeckte Altersvorsorge, Berlin.

Köhne, Thomas (2016): Versicherungsmarketing, Marketing und Vertrieb im Versicherungsunternehmen in Theorie und Praxis, Karlsruhe.

Köhne, Thomas / Brömmelmeyer, Christoph (2018): The New Insurance Distribution Regulation in the EU – A Critical Assessment from a Legal and Economic Perspective, in: The Geneva Papers, Vol. 43, 2018, S. 704-739.

KPMG (Hrsg.) (2021): Zukunft der Beratung, Ein Vergleich der Honorar- und Provisionsberatung aus Sicht der Retail-Kunden, o.O.

Loichinger, Elke / Klüsener, Sebastian (2021): Die Babyboomer verlassen das Erwerbsleben: Was bedeutet das für das Arbeitskräfteangebot?, in: Deutsche Aktuarvereinigung e.V. (Hrsg.): Altersvorsorge jetzt neu denken, Fakten & Meinungen zur DAV/DGVFM-Jahrestagung 2021, Köln, 2021, S. 12f.

Ministerie van Financiën (Hrsg.) (2018): Kamerbrief evaluatie provisieverbod, Den Haag.

Mussler, Werner (2022): Provisionsberatung steht infrage, in: F.A.Z. vom 23.12.2022, <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/finanzmarktregulierung-provisionsberatung-steht-infrage-18556278.html>. Abgerufen am 14.06.2023.

Mussler, Werner (2023a): EU-Kommission verzichtet vorerst auf Provisionsverbote für Finanzberater, in: F.A.Z. vom 30.04.2023, <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/provisionsverbot-fuer-finanzberater-kommt-vorerst-nicht-18856811.html>. Abgerufen am 15.06.2023.

Mussler, Werner (2023b): Finanzberater kommen erst einmal davon, in: F.A.Z. vom 24.05.2023, <https://www.faz.net/aktuell/finanzen/finanzberater-kommen-erst-einmal-davon-18916836.html>. Abgerufen am 09.06.2023.

o.V. (2015): Provisionsverbot in GB: Erfolgreiches Vorbild für Deutschland?, in: Versicherungsbote vom 28.05.2015, <https://www.versicherungsbote.de/id/4819341/Provisionsverbot-Versicherung-GB/>. Abgerufen am 14.06.2023.

Oehler, Andreas (2021): Finanzen und Altersvorsorge, in: Kenning, Peter / Oehler, Andreas / Reisch, Lucia A. (Hrsg.): Verbraucherwissenschaften, Rahmenbedingungen, Forschungsfelder und Institutionen, Wiesbaden, 2., überarbeitete und erweiterte Auflage, 2021, S. 185-205.

Oxera Consulting (Hrsg.) (2015): Regulating remuneration systems: effective distribution of financial products, Oxford u.a.

Paul, Stephan / Schmitz, Fabian (2021): Umsetzung der Honorarberatung in Deutschland, in: Bala, Christian / Schuldzinski, Wolfgang (Hrsg.): Jahrbuch Konsum Verbraucherwissenschaften, Düsseldorf, 2021, S. 227-258.

Pohl, Detlef (2022): Provisionsverbot: Dramatische Folgen im Königreich, in: procontra-online.de vom 25.07.2023, <https://www.procontra-online.de/maklerburo/artikel/provisionsverbot-dramatische-folgen-im-koenigreich>. Abgerufen am 15.06.2023.

- Raffelhüschchen, Bernd (2021): Altersvorsorge nach Corona - Quo vadis?, Argumente zu Marktwirtschaft und Politik, Berlin.
- Ruß, Jochen / Kling, Alexander / Seyboth, Andreas (2023): Provisionsverbot und Kleinanlegerstrategie, Plädoyer für eine Koexistenz von Provision und Honorar bei Altersvorsorgeprodukten, Ulm.
- Ruß, Jochen / Schiller, Jörg / Seyboth, Andreas (2018): Regulierung von Provisionen, Ziele, Risiken und Nebenwirkungen provisionsbegrenzender Regulierung in der Lebensversicherung in Deutschland, Ulm.
- Sauer, Wolfgang (2017): Grundlagen und Praxis, Die geförderte Altersvorsorge, Karlsruhe.
- Schaaf, Martin / Winkels, Sabine (2016): Aktuelle Rechtsprechung zur Lebensversicherung – Beratungspflichten des Versicherers, "ewiges" Widerrufsrecht und Überschussbeteiligung nach novelliertem VVG, in: Versicherungsrecht, Jg. 67, Nr. 06, 2016, S. 360-369.
- Schiller, Jörg / Nuschele, Christian / Neus, Charles (2020): Vergütung in der Ruhestandsplanung, in: Schiereck, Dirk / Ruß, Jochen / Tilmes, Rolf / Haupt, Torsten (Hrsg.): Ruhestandsplanung - Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus, Wiesbaden, 2. Auflage, 2020, S. 269-288.
- Schmeiser, Hato / Hammer, Frank / Kempfer, Franck (2023): Vergütungen für Beratungen in der Assekuranz - Aktuelle Entwicklungen, Gallen.
- Schwintowski, Hans-Peter (2023): Rechtsgutachten zum Vorschlag einer Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates zur Änderung u.a. von Art. 30 Abs. 5b der Richtlinie (EU) 2016/97 IDD über den Versicherungsvertrieb KOM (2023) 279 endgültig vom 24.05.2023, Berlin.
- Sebastian, Steffen / Noth, Lukas / Grafe, Albert (2023): The Effect of Commission Bans on Household Wealth: Evidence from OECD Countries, Regensburg.
- Spiegelberg, Lea (2018): Beratung, Organisation und Vertragsgestaltung nach dem Honorar-Anlageberatungsgesetz, Berlin.

Statistisches Bundesamt (Hrsg.) (2023): Qualität der Arbeit, Gesetzlich Rentenversicherte, <https://www.destatis.de/DE/Themen/Arbeit/Arbeitsmarkt/Qualitaet-Arbeit/Dimension-4/gesetzlich-rentenversichertel.html>. Abgerufen am 07.06.2023.

Tilmes, Rolf / Jakob, Ralph (2020): Qualifizierung in der Ruhestandsplanung - Anforderungen, Status Quo & Perspektiven, in: Schiereck, Dirk / Ruß, Jochen / Tilmes, Rolf / Haupt, Torsten (Hrsg.): Ruhestandsplanung - Beratungsansatz für die Zielgruppe 50plus, Wiesbaden, 2. Auflage, 2020, S. 289-308.

Verbraucherzentrale Baden-Württemberg (Hrsg.) (2023): Doch kein Provisionsverbot?, <https://www.verbraucherzentrale-bawue.de/aktuelle-meldungen/geld-versicherungen/altersvorsorge/doch-kein-provisionsverbot-83671>. Abgerufen am 18.06.2023.

Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2017a): Ausstiegsdatum für Provisionsberatung festlegen, <https://www.vzbv.de/pressemitteilungen/ausstiegsdatum-fuer-provisionsberatung-festlegen>. Abgerufen am 18.06.2023.

Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2017b): Wirkung des Provisionsverbots in Großbritannien, Provisionsverbot verbessert Beratungsqualität und steigert Vertrauen in Finanzberatung, Berlin.

Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2019): Europäische Provisionsverbote & deutsche Fehldarstellungen, Eine Aufarbeitung der Diskussion über Provisionsverbote im Vereinigten Königreich und in den Niederlanden, Berlin.

Verbraucherzentrale Bundesverband (Hrsg.) (2023): EU-Provisionsverbot gescheitert: Verbraucher:innen haben das Nachsehen, <https://www.vzbv.de/meldungen/eu-provisionsverbot-gescheitert-verbraucherinnen-haben-das-nachsehen>. Abgerufen am 17.06.2023.

Wenig, Mirko (2018): Honorarberater sollen auch für Storno haften, in: Versicherungsbote vom 29.03.2018, <https://www.versicherungsbote.de/id/4865382/Honorarberater-Stornohaftung/>. Abgerufen am 18.06.2023.

Wenig, Mirko (2022): Lebensversicherung: Droht ein "Provisionsdeckel light" durch die BaFin?, in: Versicherungsbote vom 05.05.2022, <https://www.versicherungsbote.de/id/4905860/Lebensversicherung-Droht-ein-Provisionsdeckel-light-durch-die-BaFin/>. Abgerufen am 09.07.2023.

Wissenschaftliche Dienste des Deutschen Bundestags (Hrsg.) (2017): Auswirkungen eines Provisionsverbots für unabhängige Finanzberatung, Erfahrungen in ausgewählten Staaten, WD 5 - 3000 - 118/16, Berlin.

Wittrock, Olaf (2021): Altersvorsorge, Die besten Strategien für Ihre finanzielle Absicherung, Düsseldorf.

Wolff, Robert (2016): Die Lebensversicherung, Grundlagen und Praxis, Karlsruhe.

Zwick, Marion (2014): Vermögensschaden-Haftpflichtversicherung für Versicherungsvermittler, Rechtsgrundlagen, Anbieter, Leistungsvergleich, Wiesbaden.

Anhang

1 Interviewleitfaden	56
2 Interview 1	58
2.1 Gesprächsprotokoll	58
2.2 Einverständniserklärung zum Interview	72
3 Interview 2	73
3.1 Gesprächsprotokoll	73
3.2 Einverständniserklärung zum Interview	85
4 Interview 3	86
4.1 Gesprächsprotokoll	86
4.2 Einverständniserklärung zum Interview	97
5 Interview 4	98
5.1 Gesprächsprotokoll	98
5.2 Einverständniserklärung zum Interview	119
6 Interview 5	120
6.1 Gesprächsprotokoll	120
6.2 Einverständniserklärung zum Interview	127
7 Interview 6	128
7.1 Gesprächsprotokoll	128
7.2 Einverständniserklärung zum Interview	134
8 Auswertung der Interviews	135
8.1 Auswirkungen eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung auf gebundene Versicherungsvertreter.....	135
8.2 Auswirkungen eines Verbots der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung auf private Versicherungsnehmer.....	155

1 Interviewleitfaden

1. Einstiegsfragen

- Frage 1: Wie lange arbeiten Sie bereits für ... ?
- Frage 2: Wie würden Sie Ihren Aufgabenbereich und Ihre Tätigkeiten beschreiben?
- Frage 3: Was halten Sie von der privaten Altersvorsorge durch Versicherungsprodukte?

2. Potenzielles Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung

- Frage 4: Haben Sie die aktuelle Diskussion um ein potenzielles Verbot der provisionsbasierten Altersvorsorgeberatung in Deutschland mitbekommen?
- Frage 5: Wie denken Sie darüber?
- Frage 6: Haben Sie Kenntnisse über die Auswirkungen eines Provisionsverbots in anderen europäischen Ländern wie England und den Niederlanden?

3. Auswirkungen auf gebundene Versicherungsvertreter

- Frage 7: Inwiefern würde ein solches Verbot die Arbeit des gebundenen Versicherungsvertreters beeinflussen?
- Frage 8: Welche Veränderungen erwarten Sie in Bezug auf die Beratungspraxis?
- Frage 9: Besteht Ihrer Meinung nach derzeit ein Interessenkonflikt beim gebundenen Versicherungsvertreter?
- Frage 10: Würden gebundene Versicherungsvertreter unabhängiger und kundenorientierter beraten?
- Frage 11: Wie würde sich die Vergütungsstruktur des gebundenen Versicherungsvertreters verändern?
- Frage 12: Würde sich das Einkommen des gebundenen Versicherungsvertreters am Ende des Monats verbessern oder verschlechtern?
- Frage 13: Haben Sie Bedenken hinsichtlich einer derartigen Veränderung der Vergütungsstruktur?
- Frage 14: Wäre die Arbeit als gebundener Versicherungsvertreter noch lukrativ?
- Frage 15: Denken Sie, dass die Anzahl der gebundenen Versicherungsvertreter durch ein Provisionsverbot steigen oder sinken würde?
- Frage 16: Gibt es noch weitere Auswirkungen, die ein derartiges Verbot auf gebundene Versicherungsvertreter haben könnte?

Frage 17: Haben Sie bereits Maßnahmen oder Vorschläge zur Anpassung der Geschäftsmodelle von gebundenen Versicherungsvertretern, falls ein Provisionsverbot eingeführt wird?

4. Auswirkungen auf private Versicherungsnehmer:

Frage 18: Gibt es Ihrer Meinung nach von der Kundenseite aus Bedenken zum potenziellen Provisionsverbot in der Altersvorsorgeberatung?

Frage 19: Wie würde sich der Beratungsprozess aus Kundensicht verändern?

Frage 20: Würde die Beratung durch ein derartiges Verbot unabhängiger kundenorientierter stattfinden?

Frage 21: Würde sich die Transparenz in der Beratung erhöhen?

Frage 22: Würde sich auch die Qualität der Beratung verändern?

Frage 23: Würde ein Provisionsverbot die insgesamten Kosten des Kunden erhöhen?

Frage 24: Glauben Sie, dass weniger Kunden eine Beratung in Anspruch nehmen würden?

Frage 25: Könnten einzelne Kundengruppen sogar vollständig aus der Beratung ausgeschlossen werden?

Frage 26: Wie denken Sie, würde sich der Absatz von Altersvorsorgeprodukten verändern? Würden aufgrund der Kosten eher beratungsarme Produkte abgeschlossen werden?

Frage 27: Gibt es noch weitere Auswirkungen, die ein derartiges Verbot auf private Versicherungsnehmer haben könnte?

Frage 28: Welche Maßnahmen könnten ergriffen werden, um sicherzustellen, dass Kunden auch nach einem Provisionsverbot weiterhin angemessene Finanzberatung erhalten können? Wie könnte der Zugang zur Beratung verbessert werden?

5. Zukünftige Perspektiven

Frage 29: Halten Sie die Umsetzung eines Provisionsverbots in den nächsten 10 Jahren für wahrscheinlich?

Frage 30: Glauben Sie, dass ein Provisionsverbot für Kunden und gebundene Vermittler langfristig hauptsächlich positive oder negative Auswirkungen haben könnte?

6. Abschlussfrage

Frage 31: Gibt es noch weitere Punkte oder Aspekte, die Sie hervorheben möchten?