

Pressemitteilung

Berlin, 19.02.2025

Trotz Zillmerverbot: Hohe Provisionen für Versicherungsvermittler in der geförderten Altersvorsorge

Provisionen zu Lasten aller Versicherungskunden – Versicherer weiter privilegiert

Nach dem Altersvorsorgereformgesetz sollen nach Plänen der Regierung die Angebote der Versicherer mit faireren Abschlusskosten kalkuliert werden. Das so genannte Zillmern soll für diese Produkte verboten werden. Nach Analyse des Versicherungsmathematikers Axel Kleinlein verhindert das keineswegs hohe Zahlungen an den Versicherungsvertrieb. „Alle Kunden müssten zukünftig auf Überschüsse verzichten, damit die Vermittler weiter hohe Provisionen erhalten“ fasst er das Ergebnis zusammen. „Versicherer werden auch in Zukunft gegenüber anderen Finanzdienstleistern deutlich privilegiert“ warnt Kleinlein. Er sieht an erster Stelle die Aufsichtsbehörde BaFin in der Pflicht, die Versicherer zu einer auskömmlichen Kalkulation zu zwingen.

Beim so genannten Zillmern geht es darum, dass Versicherungsvermittler eine hohe Provision kassieren können und die Versicherungsunternehmen das bilanziell korrekt zu Lasten genau dieses Neukunden verbuchen können. Bei einem durchschnittlichen 30-Jahresvertrag mit 100 Euro Monatsbeitrag sind das 900 Euro, die als Provision „gezillmert“ werden können. Nach dem vorliegenden Gesetzentwurf soll dieses Zillmern bei der geförderten Altersvorsorge zukünftig nicht mehr möglich sein. Die Hoffnung: Provisionen sollen für diese Verträge ratierlich fließen.

„Gut gemeint ist nicht gut gemacht“ erklärt Kleinlein, der als Versicherungsmathematiker die Hintergründe untersucht hat. Denn neben dem Zillmern kalkulieren die Versicherungsunternehmen auch mit zusätzlichen Abschlusskosten. Die werden dann aber nicht dem neuen Vertrag angelastet, sondern mindern das Geschäftsergebnis insgesamt. „Versicherer können solche Verluste über die Überschussbeteiligung dem Gesamtkollektiv anlasten“ erläutert Kleinlein. Das heißt: Wenn zukünftig ein Vermittler einen solchen Vertrag verkauft, gehen die 900 Euro Provision bilanziell nicht zu Lasten des Neukunden. Stattdessen werden diese Provisionen dann zum Großteil allen Kunden abgezogen und führen zu niedrigeren Überschüssen.

Aufsichtsrechtlich soll ein Versicherer eigentlich so kalkulieren, dass er „allen seinen Verpflichtungen nachkommen kann“ (§ 138 VAG) – ohne auf andere Geldquellen wie etwa die Überschüsse anderer Kunden zuzugreifen. Konkret bedeutet das, dass die über die Zillmerung eingerechneten Abschlusskosten ausreichen sollten, um Provisionen und andere Kosten beim Vertragsabschluss zu begleichen.

...

Das funktioniert aber schon jetzt nicht. „Branchenweit sind etwa ein Drittel aller Abschlusskosten nicht über das Zillmerverfahren abgedeckt“, so Kleinlein. Konkret sind allein in 2023 über 3 Milliarden an solchen Kosten angefallen, die über das erlaubte Zillmern hinausgehen. „Im Schnitt verzichtete jeder Kunde pro Vertrag auf etwa 40 € an potenziellen Überschüssen, damit die Versicherer die Provisionen bezahlen konnten“ resümiert er.

Schon die Vergangenheit zeigt, dass eine niedrigere Zillmerung nicht automatisch zu niedrigeren Abschlusskosten führt. „2014 sank der Zillmersatz von 4 Prozent auf 2,5 Prozent und trotzdem sanken die Abschlusskosten gerade mal von 5 Prozent auf 4,9 Prozent“ so Kleinlein.

Der Trick, die Abschlusskosten dem Gesamtkollektiv anzulasten, funktioniert aber nur bei Angeboten der Versicherer. Banken oder Fondsgesellschaften haben keine Möglichkeiten, Kostenbelastungen der Neukunden auf den Bestand abzuwälzen – nur die Versicherer. „Wer einen echten Wettbewerb haben will, der muss diese Privilegierung der Versicherer ausmerzen“, fordert Kleinlein.

Zwei Lösungsansätze könnten nach Ansicht des Experten helfen. „Wir brauchen entweder eine Aufsicht, die dafür sorgt, dass die Versicherungsunternehmen auskömmlich und redlich kalkulieren, oder wir brauchen eine Provisionsbeschränkung in der geförderten Altersvorsorge“ fasst Kleinlein das Ergebnis seiner Analyse zusammen.

Dabei ist der Weg über die BaFin die sauberste Lösung: „Die Aufsichtsbehörde BaFin sollte endlich dafür sorgen, dass Versicherungsunternehmen - wie jeder gute Kaufmann - nur so viel Geld ausgeben, wie sie auch in das Produkt einkalkulieren“ fordert Kleinlein.

Ein anderer Weg zur Schadensbegrenzung bei der Verbuchung der Abschlusskosten wäre es dagegen, ausdrücklich zu fordern, dass Provisionen nur ratierlich ausgezahlt werden dürfen. Angesichts dessen, dass Milliarden an Steuergeldern zur Förderung dieser Produkte verwendet werden sollen, ist eine solche Sonderregelung für geförderte Verträge auch politisch durchsetzbar, vermutet Kleinlein.

Denn besonders bei einer mit Steuergeldern geförderten Altersvorsorge sei es hochproblematisch, dass Versicherer mit der Hoffnung auf zukünftige Gewinne schon heute das Geld anderer Kunden für hohe Provisionen ausgeben. „Es ist ein fatales Signal, wenn Bestandskunden auf Rendite verzichten sollen, um das steuerlich geförderte Neugeschäft zu finanzieren“ kritisiert Kleinlein.

V.i.S.d.P. Axel Kleinlein - Berlin