



Pressemitteilung

NAG spricht sich gegen einen LV-Provisionsdeckel aus

5 Gießen, 11.10.2018 - Nachdem sich Ende Juni der Finanzausschuss des
Deutschen Bundestages mit dem Vorschlag des Bundesfinanzministeriums zur
Änderung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) befasste, bei dem
sich die NAG intensiv eingebracht hatte, findet in der Branche eine neuerliche
intensive Diskussion zur Höhe der Vertriebseinkommen bei der Vermittlung
10 von Lebensversicherungen statt. Der Grund: Ein diesbezügliches
Eckpunktepapier fordert einen harten, gesetzlichen Provisionsdeckel.

15 Die Neue Assekuranz Gewerkschaft (NAG) hat sich in dieser Frage sehr
deutlich auf die Seite der Vertriebe geschlagen und den Finanzausschuss
aufgefordert, Planungen für einen LV-Provisionsdeckel eine Absage zu
erteilen. Waltraud Baier, Vorsitzende der NAG, begründet dies: „Bereits mit
der Einführung der Änderungen aus dem LVRG vor wenigen Jahren ist eine
deutliche Absenkung der Vermittlereinkommen zu verzeichnen gewesen,
dessen Vorgaben von der Branche überwiegend in abgesenkten Provisionen,
20 erhöhten Stornohaftungszeiten und Verlagerungen hin zu laufenden
Vergütungen umgesetzt wurden. Damit betrachten wir den Beitrag unserer
im Vertrieb tätigen Kolleginnen und Kollegen des angestellten und
selbständigen Außendienstes zur Kostensenkung als erfüllt an.“

25 Das Bild des Vermittlers, der von Provisionsgier getrieben Kunden nicht
benötigte Produkte unterjubelt, sei völlig aus der Zeit gefallen. Seit Jahren
sind die Beschwerden über Falschberatung in der Lebensversicherung
rückläufig, und das auf einem ohnehin schon sehr niedrigen Niveau. „Zudem
werden Vermittler durch lange Stornohaftungszeiten für etwaige falsche
Beratung direkt mit ihren Einkommen in Anspruch genommen.“, führt die
30 Gewerkschafterin weiter aus. Die Zufriedenheit der Kunden bei einer
Beratung durch Vermittler ist darüber hinaus belastbaren Erhebungen zufolge
weit oberhalb derer bei Direkt- bzw. Digitalvertrieb. Zudem hat sich das
Qualifikationsniveau im Vertrieb in den vergangenen Jahren nochmals
erheblich verbessert.

35 Der Vertrieb von Lebensversicherungen ist alles andere als eine
Gelddruckmaschine für die Vermittler, sondern massiv erschwert durch
zahlreiche regulatorische Eingriffe, bewusst politisch niedrig gehaltener
Zinsen zu Lasten der LV-Sparer und Komplexitätserhöhungen, etwa in der bAV
40 oder der neueren Produktgenerationen der Branche. Viele unserer
Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb kämpfen um ihre wirtschaftliche
Existenz und bräuchten von der Politik viel mehr eine stärkere Unterstützung
ihrer sehr bedeutenden Tätigkeit als weitere Angriffe auf ihre Einkommen.
Sonst werden immer mehr qualifizierte Vermittler ausscheiden, wie in den
45 vergangenen Jahren schon zu beobachten.“, fasst Baier zusammen.

50 **Hintergrund:** Die NAG ist die erste deutsche Spezialgewerkschaft für die
Interessen der Beschäftigten im privaten Versicherungsgewerbe. Ihr Ziel ist
es, die Beschäftigten in der deutschen Versicherungsbranche
zusammenzuschließen, um mit ihnen und für sie ganz gezielt für die Arbeits-
und Einkommensbedingungen der Beschäftigten des Innen- und des
Außendienstes einzutreten.

Neue Assekuranz Gewerkschaft (NAG) e. V.

Postfach 110 804
35390 Gießen

Ansprechpartner für Presse: Thomas Kreismer
Mobil: 01 73 – 645 08 28 · Email: Thomas.Kreismer@neue-assekuranz-gewerkschaft.de
· www.neue-assekuranz-gewerkschaft.de