

Positionspapier

zur Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes

Restkreditversicherung erhalten – Verkauf weiterhin ermöglichen

30. Juli 2018

Verbraucher, die einen Kredit abschließen, um beispielsweise wichtige Realgüter wie Kraftfahrzeuge zu erwerben, können sich gegen Zahlungsausfälle mit einer Restkreditversicherung (RKV) absichern. Tod, Arbeitslosigkeit oder Arbeitsunfähigkeit können jeden treffen und die Einkommenssituation schlagartig verändern. Eine Absicherung gegen diese Risiken hilft, eine Überschuldung oder Privatinsolvenz zu vermeiden. Dies ist für Verbraucher und die Volkswirtschaft von großem Nutzen.

Provisionsverbot widerspricht Grundsätzen der Marktwirtschaft

Im Zuge der Evaluierung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) stehen Überlegungen im Raum, die Vergütung für den Verkauf der RKV zu begrenzen oder zu verbieten. Es widerspricht den Grundsätzen der Marktwirtschaft, dass der Staat in die Vertragsfreiheit und Preisgestaltung der Vertragsparteien eingreift. Seine Aufgabe besteht vielmehr darin, einen rechtlichen Rahmen zu schaffen, der für Transparenz bei Konditionen und Preisen sorgt und so den Wettbewerb fördert.

Keine systemfremde Regulierung mittels des LVRG

Der Regulierungszweck des LVRG ist es, die kapitalbildende Lebensversicherung nachhaltig zu stabilisieren und sicherzustellen, dass die Versicherten auch im Niedrigzinsumfeld ihre garantierten Leistungen zuverlässig erhalten. Die RKV ist keine kapitalbildende, sondern eine Risiko-Versicherung und gehört damit gerade nicht zum Regulierungsziel des LVRG.

Provisionsverbot riskiert Überschuldung

Ein Verbot von Provisionen für den Verkauf der Restkreditversicherung hätte zur Folge, dass viele Banken und ihre Kooperationspartner im Handel ihren Kunden die RKV nicht mehr anbieten könnten. Denn der Verkauf eines Versicherungsprodukts mit der dazugehörigen Kundenbetreuung und -information, den Vertragsunterlagen und dem Beratungsproto-



koll stellt einen nicht zu vernachlässigenden Aufwand dar und ist daher ohne Vergütung nicht denk- und darstellbar.

Ohne RKV würde den Verbrauchern eine sinnvolle Absicherung für unvorhergesehene Lebensereignisse künftig fehlen. Es besteht das Risiko, dass sie gerade dann unversichert sind, wenn der Versicherungsfall eintritt. Im Falle eines Provisionsverbotes laufen Verbraucher daher Gefahr, in eine unverschuldete Überschuldung zu geraten. Zu den häufigsten Überschuldungsauslösern zählt die Arbeitslosigkeitⁱ. Hiergegen können sich Verbraucher ausschließlich mit einer RKV absichern.

Provisionsdeckel käme einem Verbot gleich

Eine Deckelung der Provision auf einen niedrigen einstelligen Bereich – wie sie derzeit auch diskutiert wird – würde faktisch wie ein Provisionsverbot wirken. In keinem Wirtschaftsbereich werden Waren oder Dienstleistungen zu einem derart geringen Vergütungssatz verkauft. Vielmehr gilt grundsätzlich das Prinzip der Preisfreiheit.

Beispiel Automobilhandel

Rund die Hälfte aller privat genutzten Neuwagen ist finanziert. Im Zusammenhang mit der Finanzierung bieten Automobilhändler auch die RKV an. Sollten Händler am Verkauf einer RKV künftig faktisch nichts mehr verdienen, würden sie den Aufwand des Verkaufs der RKV nicht mehr auf sich nehmen können.

Petitum

Der Bankenfachverband spricht sich dafür aus, den Verkauf der Restkreditversicherung zu einer angemessenen Vergütung auch weiterhin zu ermöglichen. Dies gewährleistet eine effektive Überschuldungsprävention für Verbraucher. Provisionsdeckel oder -verbote würden diesem Zweck entgegenstehen. Maßnahmen zur weiteren Erhöhung der Transparenz beim Verkauf der RKV können hingegen das Produkt zum Nutzen der Verbraucher erhalten.

Kontakt: Bankenfachverband

Cordula Nocke, T. 030 2462596-15, cordula.nocke@bfach.de

Stephan Moll, T. 030 2462596-14, stephan.moll@bfach.de

ⁱ [iff-Überschuldungsreport 2017](#), S. 8