

Bedingte Vergütung bei unbedingter Leistung - Strukturbruch im Beratungsmodell der Altersvorsorge

Prof. Dr. Oliver Schellenberger

*Wissenschaftlicher Direktor, Deutsches Institut für Vermögensbildung und Alterssicherung (DIVA),
Frankfurt/Main*

Zusammenfassung

Die geplante Begrenzung von Abschlusskosten (z. B. 1,5 %) und deren Streckung über die gesamte Vertragslaufzeit der staatlich geförderten Altersvorsorge verändert nicht nur Produktkosten – sie verändert die Struktur des Beratungsmarktes. Altersvorsorgeberatung ist eine haftungsintensive Leistung, die vollständig zu Beginn erbracht wird (§§ 6, 61, 63 VVG). Werden Vergütungen über Jahrzehnte verteilt, entsteht eine zeitgestreckte Vergütung bei sofortiger Leistungserbringung.

Die ökonomischen Effekte sind eindeutig: Ältere Berater erreichen vor dem eigenen Renteneintritt keine Kostendeckung mehr; ältere Kunden oder Verträge mit kurzer Restlaufzeit werden wirtschaftlich unattraktiv. Ein zusätzlicher Kostendeckel verschärft diese Effekte erheblich. Die absehbare Folge: weniger Beratung durch erfahrene Berater, weniger Beratung älterer Kunden und weniger Beratung bei kleinen Einkommen. Sollte die Reform in Richtung standardisierter Produkte ohne Beratungskosten gehen, verlagert sich zudem das Haftungsrisiko faktisch komplett auf den Bürger – ein besonders problematisches Signal für Haushalte mit geringer finanzieller Resilienz.

Eine Reform, die Kosten senken will, darf nicht unbeabsichtigt den Zugang zu qualifizierter Altersvorsorgeberatung strukturell verengen.

1. Einleitung: Die Reformabsicht und ihre blinde Stelle

Die politische Diskussion um die Reform staatlich geförderter Altersvorsorgeprodukte – insbesondere im Zusammenhang mit einer Neugestaltung der Riester-Förderung – verfolgt ein nachvollziehbares Ziel: Kosten sollen begrenzt, Transparenz erhöht und langfristige Renditen für Sparer verbessert werden.

Im Raum stehen Modelle, bei denen Abschlusskosten deutlich reduziert (z. B. auf 1,5 %) und nicht mehr zu Beginn, sondern über die gesamte Vertragslaufzeit verteilt werden sollen.

Parallel gelten bereits heute erhöhte Beratungs- und Dokumentationspflichten aus der Insurance Distribution Directive (IDD), umgesetzt u. a. im Versicherungsvertragsgesetz (VVG) sowie in der Versicherungsvermittlungsverordnung.

Die Reformabsicht ist verbraucherschützend motiviert. Doch sie lässt eine zentrale Frage bislang unbeantwortet:

Was passiert, wenn die Leistung vollständig zu Beginn erbracht wird – die Vergütung aber erst über Jahrzehnte zufließt?

Diese Frage ist keine Detailfrage des Vertriebs. Sie ist eine Strukturfrage des gesamten Beratungsmodells.

2. Der Grundsatz in anderen beratungsintensiven Berufen

In Deutschland gilt in beratungsintensiven Berufen ein einfaches Prinzip:

Leistung wird bei Leistungserbringung vergütet.

Rechtsanwälte rechnen nach dem Rechtsanwaltsvergütungsgesetz ab, Steuerberater nach der Steuerberatervergütungsverordnung und Makler erhalten ihre Vergütung bei erfolgreichem Abschluss (§ 652 BGB).

Niemand käme auf die Idee, einem Notar seine Gebühren für den Erwerb einer Immobilie über 30 Jahre – der durchschnittlichen Nutzungsdauer von Wohnimmobilien – in kleinen Monatsbeträgen auszuzahlen, nur weil der Vertrag, den er gestaltet hat, für den Käufer so lange wirkt. Niemand käme auf die Idee, einem Dachdecker seine Dienste ratierlich gemäß Afa-Tabelle für Gebäude zu entlohn.

In der Altersvorsorgeberatung jedoch wird genau diese Entkopplung diskutiert.

3. Die Struktur der heutigen Altersvorsorgeberatung

Die Beratung zur privaten Altersvorsorge ist rechtlich anspruchsvoll:

- Bedarfsermittlung (§ 6 VVG)
- Dokumentationspflicht (§ 61 VVG)
- Haftung für Falschberatung (§ 63 VVG)

Diese Pflichten entstehen vollständig zum Zeitpunkt des Abschlusses. Die Beratungsleistung ist zeitlich konzentriert, haftungsintensiv, personal- und dokumentationsaufwendig. Die spätere Vertragsverwaltung erfolgt durch den Versicherer – nicht durch den Berater.

Wenn nun die Vergütung über Jahrzehnte verteilt wird, entsteht ein struktureller Bruch: Die Leistung wird mit sofortiger Wirkung erbracht, die Vergütung wird jedoch auf eine langfristige Zeitschiene gestreckt. Die ökonomischen Effekte werden anhand eines anschaulichen Beispiels erläutert.

4. Ein Praxisbeispiel zur Verdeutlichung

Nehmen wir eine Beratungssituation, wie sie täglich tausendfach in Deutschland vorkommt: ein erfahrener und gut angesehener Altersvorsorgeberater, 58 Jahre alt, berät den Sohn eines Kunden in Sachen Altersvorsorge. Der Sohn ist 20 Jahre alt und beginnt sein duales Ingenieurs-Studium in Maschinenbau. Es wird vereinfacht folgende Sparalternative abgeschlossen: 150 EUR monatlicher Sparbeitrag in eine MSCI World ETF gedeckte, fondsgebundene Lebensversicherung mit endfälliger Beitragsgarantie von 80 %, Todesfalleistung i.H.v. 100.000 EUR.

Dafür hat der Berater 1 Stunde Erst- und eine weitere Stunde Zweitgesprächsaufwand, 30 Minuten Angebotserstellung sowie 30 Min. Personalaufwand für Verarbeitung und Dokumentation des abgeschlossenen Vertrages. Für die Gespräche rechnet der Berater insgesamt 45 Minuten Fahrzeit zzgl. Fahrtkosten.

Der Berater summiert seinen Aufwand zu ca. 600 EUR für diese Vermittlung: vereinfacht berücksichtigt werden Personalaufwand, Kfz-Kosten und kalkulatorischer Stundenlohn.

Nun stellt er den erwarteten Provisionsertrag dagegen: dazu ermittelt er zunächst die Bewertungsgrundlage- die Beitragssumme des Sparers:

- 150 € monatlich
- Laufzeit bis 67 Jahre
- Ergibt die Beitragssumme: 84.600 €

Bei 25 ‰ (2,5 %) Provisionssatz ergibt sich eine Abschlussvergütung von 2.115 EUR.

Wird die Vergütung sofort gezahlt, ist diese Beratung wirtschaftlich tragfähig (Vor-Steuer-Gewinn).

Als vorsichtig kalkulierende Kaufmann muss der Berater jedoch berücksichtigen, dass dieser Abschluss die Anzahl von Beratungen ohne Abschluss (und somit ohne Vergütung) quersubventionieren muss. Bei dem hier dargestellten Kosten-Ertrag-Verhältnis muss jede 3,5-te Beratung im Durchschnitt zu einem Verkaufserfolg führen, sonst berät der Berater nicht kostendeckend und somit wirtschaftlich nicht nachhaltig.

Widmet man sich dem ersten Teil des Reformvorhabens – der Streckung der Abschlussprovision – so fällt die Analyse schon differenzierter aus:

Wird die Abschlussprovision über 47 Jahre gestreckt (bis Endalter 67 des Dualen Studenten), fließen 45 € pro Jahr. Berücksichtigt der Berater seine 600 EUR Festkosten für die Beratung und den Abschluss, so würde er diese Kosten erst nach 13,33 Jahren zurück verdient haben („Breakeven“). Vorausgesetzt natürlich, er könnte das ganze vorfinanzieren, um seine Liquidität heute sichern zu können. Andernfalls ist dieses Beispiel bereits nach diesem Analyseschritt überflüssig – der Berater würde erst ab Sparbeiträgen i.H.v. 2.000 EUR pro Monat kostendeckend beraten können, ein eher theoretischer Fall.

Es ist aber noch viel dramatischer – der 58-jährige Berater würde bis zu seinem eigenen Renteneintritt mit 67 Jahren den Break-even Punkt gar nicht erreichen, da seine berufliche Laufbahn vor den 13,33 Jahren zum Break-even endet (nämlich nach 9 Jahren). Ein Punkt, den wir uns im Folgenden näher anschauen wollen:

5. Das Cutoff-Alter – die unsichtbare Altersgrenze

Zunächst einmal gilt bereits heute, dass wenn bei gegebenem monatlichem Sparbeitrag das **Alter des Kunden steigt, die Beratungsanreize sinken**. Die monatliche Sparrate summiert sich bei älteren Kunden zu kleinen Beitragssummen bis „Renteneintritt 67“ und somit schrumpft die Provisionsbasis. Das gilt im Übrigen auch für ETF-Sparpläne.

Es lässt sich mathematisch für unser gewähltes Beispiel zeigen, dass das „Cutoff-Alter für Kunden bei 53,6 Jahren liegt. Die erzielbare Beitragssumme hängt vom Alter ab und fließt in den Provisionserlös ein, der mindestens die Kosten i.H.v. 600 EUR decken muss (auch ohne Streckungseffekt der Abschlussprovision gültig):

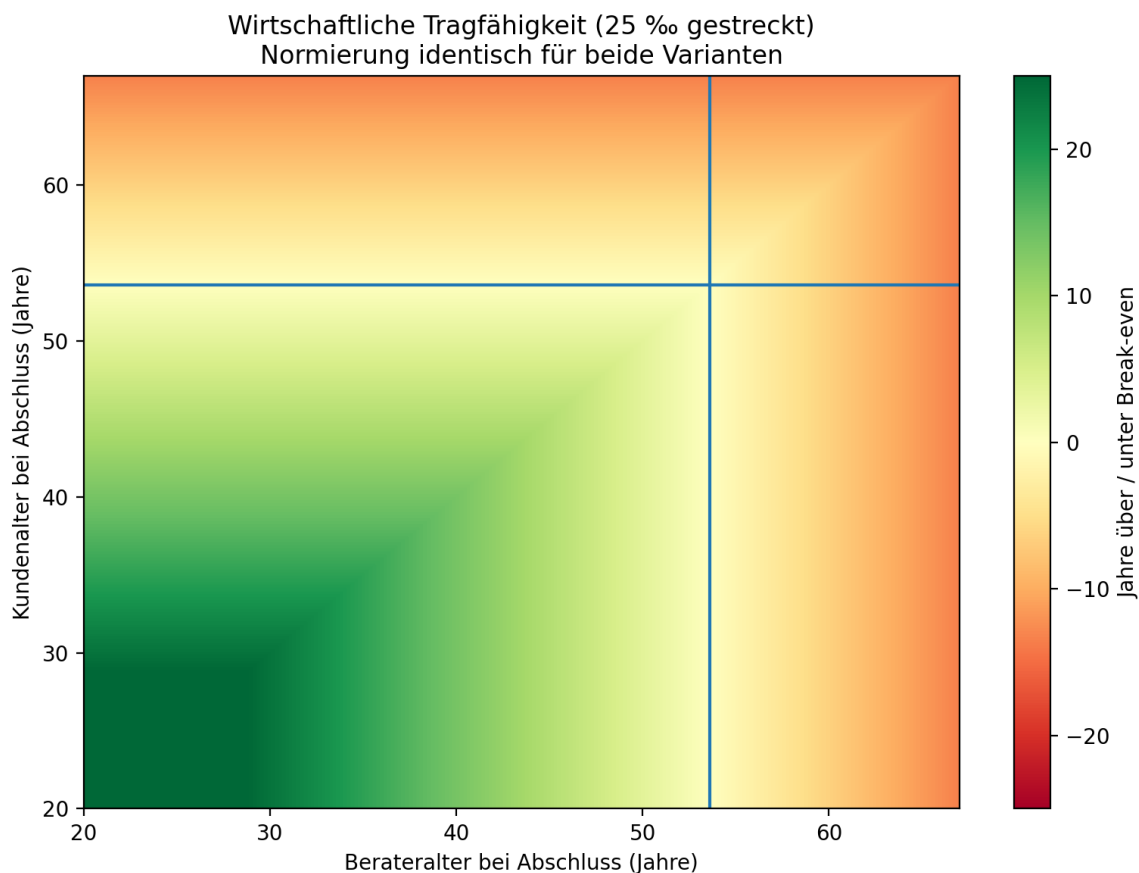
$$12 \times 150 \text{ EUR} \times (67 - X) \times 2,5\% = 600 \text{ EUR} \rightarrow X=53,6 \text{ Jahre}$$

Wir bleiben bei unserem ursprünglichen Rechenbeispiel: Ein 20-jähriger Kunde mit 150 EUR monatlichem Sparbeitrag benötigt eine qualifizierte Beratung. In der Voranalyse haben wir gesehen, dass die gestreckte Abschlussprovision dazu führt, dass für einen 58-jährigen Berater

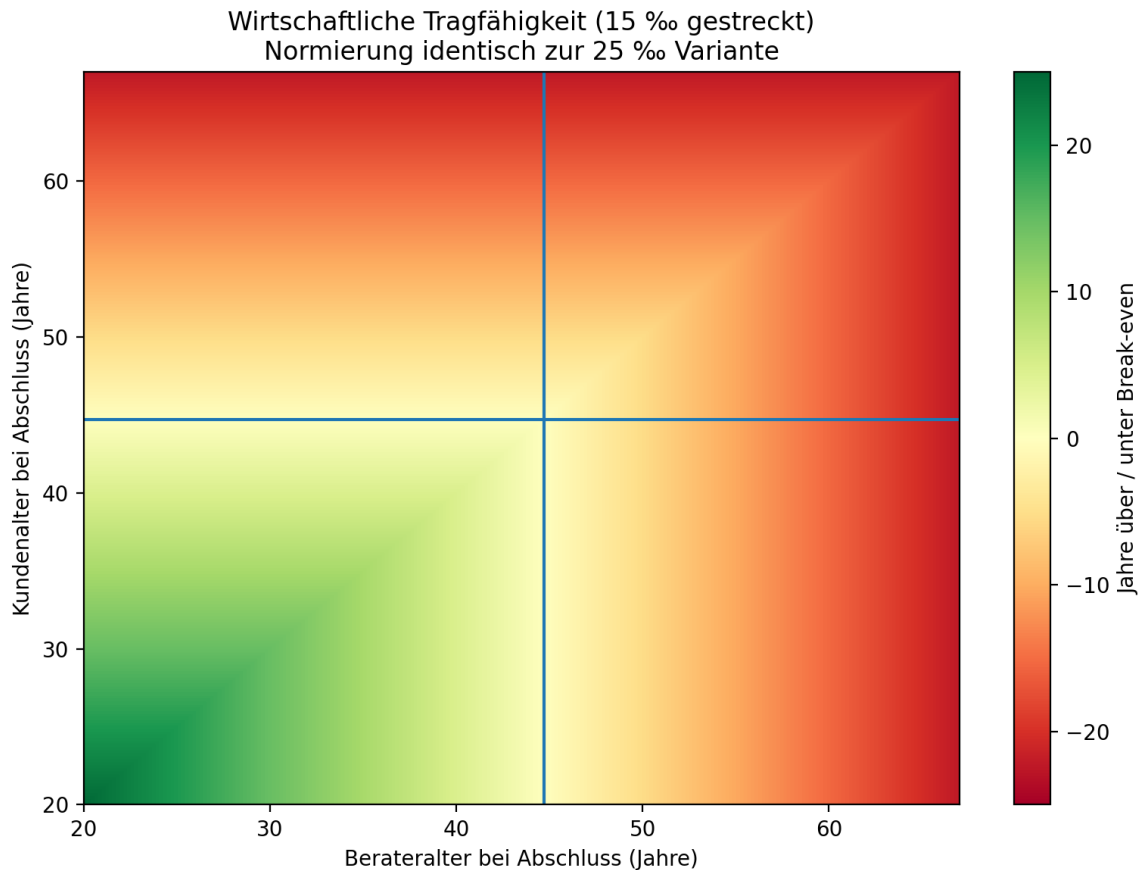
diese Konstellation bereits nicht mehr wirtschaftlich ist, da sich seine Kosten nicht vor der Rente amortisieren.

Es lässt sich mathematisch zeigen, dass ein **Berater, der das „Cutoff-Alter“ von 53,6 Jahren überschritten hat, den 20-jährigen Kunden nicht mehr wirtschaftlich beraten kann** und somit nicht beraten wird (wäre er persönlich haftendes Organ einer Kapitalgesellschaft, wäre dies sonst ein Fall für Managerhaftung).

Das folgende Schaubild verdeutlicht die abnehmende Wirtschaftlichkeit von Beratung in der Berater-Kunde-Konstellation bei gestreckten Abschlussprovisionen:



Berücksichtigt man nun die beabsichtigte **Deckelung der Abschlusskosten bei 1,5%** der Beitragssumme **verschärft sich dieser Effekt zusätzlich**. In dem aktuellen Beispiel eines Sparbeitrages von 150 EUR pro Monat **verzichten Berater bereits ab 44,78 Lebensjahren** auf das Erbringen von qualifizierter Beratung:



Das simple, anschauliche Beratungsbeispiel zeigt, dass Berater oberhalb einer bestimmten Altersgrenze bestimmte Beratungen nicht mehr kostendeckend durchführen werden (können): eine Verengung des Beratungsangebots gerade durch diese Beratergruppe, die **Erfahrung und Expertise mitbringen und eigentlich in dieser Rolle wünschenswert wären**. Erfahrene Berater werden sich zwangsläufig auf potentere Kunden oder ganz andere Sparten (z.B. Gewerbeversicherung) konzentrieren (müssen).

Bei kurzen Restlaufzeiten des Kunden ist Beratung rechnerisch bei kleinen Sparbeiträgen für niemanden mehr wirtschaftlich darstellbar. Und genau das ist der Kern der ordnungspolitischen Fragestellung.

Im Folgenden schauen wir uns weitere Folgewirkungen dieses Strukturbruchs an.

6. Strukturbruch im Beratungsmodell

In der Schadenversicherung existieren Folgeprovisionsmechanismen bei Vermittlerwechsel – allerdings bei kürzeren Vertragszyklen und jährlicher Kündbarkeit. Bei der Lebensversicherung ist dies anders.

Wird die Vergütung gestreckt, entsteht eine neue, rechtliche Konstruktion: ein „Provisionsanspruchstitel“: Die Vergütung ist nicht mehr an die Leistung gekoppelt, sondern an den Fortbestand des Vertrages bis zum Rentenalter. Wechselt der Kunde nämlich nach wenigen Jahren den Anbieter oder gar ganz die Anlageklasse, stellt sich die Frage:

- Verfällt der **Restanspruch auf die Provision**? So würden Berater noch früher ihr Beratungsangebot zurückfahren, da dies ein unkalkulierbares Ertragsausfall-Risiko für sie darstellen würde.
- Muss der neue Anbieter den Erstvermittler für die **entgangene Restlaufzeit** kompensieren? So würde sich der Wechsel des Kunden erheblich verteuern
- Oder **verbleiben die Altansprüche kumuliert bei den Erstversicherern** und somit im Finanzsystem? Dies würde Anbieter erheblich belasten, da sie auf Abschlusskosten sitzen blieben, denen keine Investmentzuflüsse mehr entgegenstünden
- Wer kompensiert die **wegfallenden Gewerbesteuerereinnahmen** der Vermittler, die in der Regel keine Rückstellungen für zukünftige Provisionszahlungen bilden (mussten), sondern nach EÜR buchführen und künftig massiv sinkende Umsätze ausweisen werden

7. Anreizwirkungen im Markt

Erfahrungen aus anderen europäischen Märkten zeigen, dass starke Eingriffe in Vergütungsmodelle Auswirkungen auf den Beratungszugang haben.

In Staaten mit faktischem oder vollständigem Provisionsverbot – etwa dem Vereinigten Königreich nach der Retail Distribution Review (RDR) oder den Niederlanden – zeigen Studien der EU-Kommission und der EIOPA Hinweise, die konsistent mit unserer Argumentation sind, auf:

- Rückgang beratener Privathaushalte im unteren Einkommenssegment
- Sinkende Sparquoten
- Entstehung sogenannter „Advice Gaps“
- Verlagerung auf standardisierte Produkte

Die European Insurance and Occupational Pensions Authority (EIOPA) weist in mehreren Berichten darauf hin, dass Vergütungsmodelle zwar **Interessenkonflikte adressieren** müssen, jedoch auch **Marktverfügbarkeit und Beratungszugang berücksichtigen** sollten.

Ein vollständig gestrecktes Vergütungsmodell kann folgende Effekte erzeugen:

- Liquiditätsrisiko für Vermittler
- Erhöhte Markteintrittsbarrieren
- Geringere Attraktivität für erfahrene Berater
- Konzentration des Marktes und weniger Wettbewerb/Innovation

Wenn Beratung wirtschaftlich nicht mehr tragfähig ist, wird sie weniger stattfinden. Nicht aus mangelnder Bereitschaft – sondern aus ökonomischer Notwendigkeit.

8. Zuspitzung des Reformpfads: Produkte ohne Beratungskosten

Sollte sich die Reformdebatte weiter zuspitzen – etwa in Richtung standardisierter Produkte ohne eingepreiste Beratungskosten – entstünde eine noch grundlegendere Verschiebung:

Die Haftung würde sich faktisch vom beratenden Experten auf den einzelnen Bürger verlagern. Ohne individuelle Beratung trägt der Sparer selbst die Verantwortung für seine Anlageentscheidungen über Jahrzehnte hinsichtlich:

- Produktauswahl,

- Risikoeinschätzung,
- Garantiestruktur

Rechtlich mag ein Produkt „kostengünstiger“ erscheinen. Faktisch bedeutet es:

Weniger professionelle Beratung mit Haftungsübernahme – mehr individuelles Fehlentscheidungsrisiko, gerade in den unteren Einkommen.

Gerade für Haushalte mit kleinen und mittleren Einkommen wäre das ein problematisches, politisches Signal. Diese Gruppen verfügen typischerweise über geringere finanzielle Bildung und weniger finanzielle Risikopuffer. Ein Fehlentscheid in der Altersvorsorge wirkt sich hier besonders gravierend aus. Eine Reform, die Beratungskosten minimiert, darf nicht unbeabsichtigt das Haftungsrisiko privatisieren. Zumal nachweislich gut ausgebildete (s. §34f) GewO) Beratungskapazitäten am Markt verfügbar sind.

Fazit

Wenn Leistung und Vergütung systematisch entkoppelt werden, entstehen reale Marktfolgen:

- **Weniger Beratung durch erfahrene, ältere Berater**, weil sie vor ihrer eigenen Rente keinen Break-even mehr erreichen.
- **Weniger Beratung älterer Kunden**, weil deren Restlaufzeit die Kostendeckung nicht zulässt.
- **Weniger Beratung bei kleinen monatlichen Beiträgen**, weil die absolute Provisionsbasis sinkt.
- **Massive Gewerbesteuererbrüche** aufgrund der Streckung von Vermittlereinnahmen.

Ein Kostendeckel auf ein Niveau von 1,5 % verschärft diese Effekte. Der wirtschaftlich tragfähige Beratungsmarkt schrumpft sichtbar. Das Ergebnis wäre kein moralisches Versagen des Berufsstandes. Es wäre eine ökonomisch zwangsläufige Marktreaktion.

Eine Reform, die Kosten senken will, darf nicht unbeabsichtigt:

- erfahrene **Expertise unnötig aus dem Markt drängen**,
- **Altersgruppen von Beratung ausschließen**,
- oder **einkommensschwächere Haushalte systematisch benachteiligen**.

Wir empfehlen für die anstehenden Reformvorhaben der staatlich geförderten Altersvorsorge eine Beibehaltung der sofort fälligen Abschlussprovision, für die der Berater im Übrigen **heute bereits 5 Jahre lang** voll haftet.

Ein „Standardprodukt“ ohne Beratung existiert heute bereits in Form von günstigen ETF Lösungen. Dazu braucht es keine neuen (komplexen) gesetzlichen Vorgaben, der Markt hat diese Lösung bereits hervorgebracht.