



## Pressemitteilung

### **NAG weist neuerliche Forderungen von Olaf Scholz nach einem Provisionsdeckel für Lebensversicherungen zurück**

- 5 Aichach, 22.3.2021 - Mit der Einführung des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) in 2014 wurden die zillmerungsfähigen Abschlusskosten von 40 auf 25 Promille mit dem Ziel gesenkt, "Druck auf die Abschlusskosten" der Lebensversicherer auszuüben.
- 10 „Infolge dessen hat es massive Eingriffe in die Vergütungen unserer Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb gegeben“, schildert Gaby Mücke, Vorsitzende der NAG. „Die Vermittler haben ihren Beitrag zur Senkung der Abschlusskosten erfüllt. Sie haben es darüber hinaus nicht verdient, in Talkshows durch den Bundesfinanzminister Olaf Scholz polemisch diskreditiert zu werden! Mangelnde Sachkenntnis seinerseits kann das nur sehr bedingt entschuldigen!“
- 15
- Ohnehin gehe schon der Ansatz in die falsche Richtung. „Das Bild des Vermittlers, der auf Grund von Provisions-Gier seinen Kunden nicht benötigte Produkte unterjubelt, ist völlig aus der Zeit gefallen. Seit Jahren sind die Beschwerden über Falschberatung in der Lebensversicherung bei der BaFin und der Ombudsstelle, die ohnehin schon auf einem sehr niedrigen Niveau sind, rückläufig.“, sagt Mücke. „Zudem werden Vermittler durch lange Stornohaftungszeiten für etwaige falsche Beratung direkt mit ihrem Einkommen in Anspruch genommen. Die Zufriedenheit der Kunden bei einer Beratung durch einen Vermittler ist darüber hinaus viel besser als beim Direkt- bzw. Digitalvertrieb.“ Zudem habe sich das Qualifikationsniveau im Vertrieb in den vergangenen Jahren nochmals erheblich verbessert.
- 20
- 25
- 30 Dabei ist der Vertrieb von Lebensversicherungen alles andere als eine Gelddruckmaschine für die Vermittler, sondern massiv erschwert durch zahlreiche regulatorische Eingriffe. Insbesondere sind hier die bewusst niedrig gehaltenen Zinsen durch die Politik zu Lasten der Lebensversicherungssparer und die Komplexitätserhöhungen, etwa in der betrieblichen Altersversorgung oder in den neuen Produktgenerationen der Versicherungsbranche, zu nennen. „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 schon in den vergangenen Jahren zu beobachten war.“, so die Gewerkschafterin.
- 35
- 40

Wir von der NAG meinen: Die private Altersversorgung über Produkte der Lebensversicherungs-Anbieter leistet einen immensen Beitrag zur Wohlstandssicherung unserer Bevölkerung im Alter. Damit erfüllen unsere Kolleginnen und Kollegen im Vertrieb einen sozialpolitischen Auftrag, der von der Politik unterstützt und viel stärker wertgeschätzt werden sollte. Die Diskussionen um die Vermittlereinkommen sind vielfach überideologisiert - im Falle einer beabsichtigten Provisions-deckelung für die Lebensversicherung wäre dies nicht nur ein verfassungsrechtlich zweifelhafter Eingriff in die Gewerbefreiheit, sondern geht darüber hinaus auch am Interesse der Verbraucher vorbei.

45

50

55 **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.**

Augsburger Str. 6

86551 Aichach

Ansprechpartner für Presseanfragen: Gaby Mücke

Mobil: 0 15 20 – 179 58 61 / E-Mail: [presse@n-a-g.eu](mailto:presse@n-a-g.eu) / <https://www.n-a-g.eu>