



Schlechtere Vergütung verhagelt Maklern die Stimmung

Die Auswirkungen des Lebensversicherungsreformgesetzes auf den Maklermarkt sind spürbar: Eine Verschlechterung der Vergütung und Stornohaftung bemerkt eine deutliche Mehrheit der Makler. Das ist das Ergebnis einer Umfrage.

Rüchläufiges Vermittlungsgeschäft

Ihr diesjähriges Vermittlungsgeschäft beurteilen die Makler eher pessimistisch. Zurzeit stellt jeder zweite Befragte fest, dass sein Lebensversicherungsgeschäft abnimmt. Je kleiner das Maklerbüro ist, desto stärker wird ein rückläufiges Geschäft verzeichnet. Während 68 Prozent der Einzelmakler von weniger Geschäft im Vergleich zu 2014 ausgehen, sind es bei den Maklerbüros mit mehr als vier Beschäftigten nur 51 Prozent der Befragten. So verwundert es nicht, dass die Mehrheit der Makler (77 Prozent) wie bereits 2014 auch in diesem Jahr eine massive Konsolidierungswelle auf sich zukommen sieht. Hier sind die Befürchtungen bei den Einzelmaklern am größten. Neue Vertriebschancen durch das LVRG sehen eher die größeren Maklerbüros.

Makler meinen: „Gesetzgeber hat sein Ziel mit dem LVRG verfehlt“

Aus Sicht der Makler hat das LVRG sein Ziel in Richtung mehr Verbraucherschutz verfehlt. Denn: Das Gesetz führe weder zu mehr Fairness und Gerechtigkeit für die Verbraucher, sagen 73 Prozent der Befragten, noch habe es die Altersvorsorgeprodukte für die Verbraucher überhaupt

erst wieder attraktiv gemacht, meinen 87 Prozent der Makler. Während 34 Prozent der Lebensversicherer ihre Vereinbarungen über die Abschlusscourtage mit den Maklern noch nicht geändert haben, haben 64 Prozent von ihnen diese bereits gesenkt. Nach Einschätzung von Jürgen Riemer, Vorstand der maklermanagement.ag, wurden die Abschlussprovisionen teilweise sehr deutlich gesenkt. Denn: Mehr als ein Drittel der Gesellschaften hat um zehn Promille und mehr gesenkt. Und Riemer weiter: „Die Umfrage belegt nicht, dass die reduzierten Abschlussvergütungen durch erhöhte Bestandscourtage voll umfänglich kompensiert werden.“ Immerhin: Bei 51 Prozent der Anbieter gab es noch keine Veränderungen. So haben erst 41 Prozent der Lebensversicherer die Bestandsprovisionen angehoben. Lediglich 11 Prozent der Gesellschaften erhöhten um mehr als ein Prozent. Riemer: „Eine klare Verlagerung von Abschluss- zu Bestandscourtage ist zurzeit im Markt noch nicht erkennbar.“

Längere Haftungszeiten von zwei bis fünf Jahren

Die Haftungszeiten hat nach Auskunft der befragten Makler jede zweite Gesellschaft verlängert, die meisten davon

um zwei bis fünf Jahre (28 Prozent). Zum Vergleich: Bei der Befragung im September 2014 erwarteten nur rund 26 Prozent der Makler, dass die Lebensversicherer die Abschlussprovisionen auf einen längeren Zeitraum strecken würden. In diesem Jahr gaben 74 Prozent der Befragten an, dass sie sich grundsätzlich mit einer Erhöhung der Bestandsprovisionen bei gleichzeitig reduzierten Abschlussvergütungen arrangieren könnten. In der Herbstumfrage 2014 bevorzugten 54 Prozent der Makler dieses Vergütungsmodell. Im Vermittler-Puls 2015 akzeptiert die Mehrheit von 62 Prozent der Makler flexible Wahlmöglichkeiten bei den Provisionsmodellen, dagegen nur 26 Prozent eine Haftungszeitverlängerung. Doch diese wird noch eher hingenommen als eine Kürzung der Abschlussprovisionen bei unveränderter Bestandscourtage (8 Prozent). Weiterhin erwarten über 80 Prozent der Makler, dass alle Lebensversicherer bis Anfang 2016 auf eine niedrigere Abschlussprovision umstellen. Knapp jeder fünfte Befragte rechnet damit erst in 2017.

Auswirkungen des LVRG

Mehr als jeder zweite Makler (58 Prozent) geht langfristig von sehr hohen bis mittleren Einkommenseinbußen durch die Veränderungen der Provisionsmodelle aus (2014: 58 Prozent). Die Auswirkungen des LVRG zeigen sich darüber hinaus in einer Verschiebung der Beratungsschwerpunkte. Knapp zwei Drittel der Makler sehen sich langfristig gezwungen, ihre Beratung auf Nicht-Leben-Produkte umzustellen. Maklerbüros mit nur einem Mitarbeiter und die über 55-jährigen Makler sehen sich dazu tendenziell eher gezwungen. Die große Mehrheit (90 Prozent) will langfristig auf Sachversicherungsprodukte umstellen. Nach aktuellen Veränderungen in den Vertriebsaktivitäten gefragt, gaben 38 Prozent der Befragten an, biometrische Produkte derzeit häufiger anzubieten. „Das LVRG hat den seit einiger Zeit erkennbaren Trend, sich stärker auf die Vermittlung von biometrischen Produkten zu konzentrieren, beschleunigt“, sagt Jürgen Riemer. Demgegenüber werden klassische Tarife mit Garantiezins seltener angeboten (50 Prozent), insbesondere von kleineren Maklerbüros.

Bild: © Hans / pixabay.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4941737/lvrg-verhagelt-maklern-die-stimmung/>