



Die notwendige Zukunftsausrichtung für Makler

Vor 3 Jahren wurde die Stornohaftung für neue Lebensverträge von 5 auf 10 Jahre verlängert. Diese Verlängerung wird sich erst jetzt nach und nach auswirken, weil die durchschnittliche Rückzahlungssumme sich von Jahr zu Jahr erhöht, bis alle Verträge in der Stornohaftung und die verlängerte Haftungsregelung fallen. Da der Makler nach 5, 7 oder 9 Jahren wohl kaum noch für die Kundenzufriedenheit einer vermittelten LV-Police ursächlich verantwortlich ist, handelt es sich streng genommen um eine reine Kürzung der Abschlussprovision.

Oliver Pradetto, Geschäftsführer und Kommanditist, blau direkt GmbH & Co. KG

Im Schnitt dürfte etwa einer von 20 Kunden jedes Jahr wegfallen, was eine Stornoquote von 5 Prozent macht. Da die zurückzuzahlende Provision sich anteilig über den Haftungszeitraum verteilt, bedeutet dies eine Absenkung von etwa 35 Prozent. Hat ein Makler bislang im Schnitt 45 Promille Abschlussprovision erhalten, stehen diesem künftig Rückzahlungsverpflichtungen gegenüber von bis zu 15 Promille. Dem Makler bleiben netto also schon jetzt nur noch 30 Promille, wenn die Verlängerung ab 2024 ihre volle Wirkung entfaltet.

Politik und Verbraucherschutz fordern mehr

Politik und Verbraucherschutz ist das noch nicht genug. Sie empfinden die Vermittlervergütung immer noch als zu hoch. [GDV](#) und [BaFin](#) wollen umgekehrt Erleichterungen bei der Zinszusatzreserve, welche den Versicherern wegen der anhaltenden Niedrigzinsphase zu schaffen macht.

Sie haben der Politik deshalb einen dreckigen Deal angeboten: Verschafft die Politik die ersehnten Erleichterungen und vermehrt damit die verfügbaren Gelder der Versicherer um Milliarden, dürfen diese im Gegenzug den Vermittlern weitere Milliarden nehmen. Eine Provisionssenkung auf bis zu 25 Promille ist im Gespräch.

Der größte Witz ist übrigens, dass auch dieses Geld dem Versicherer zufließen wird, denn in den Plänen ist nicht die Rede davon, dass die gekürzten Vermittlerprovisionen dem Kunden zugeschlagen werden. Dummerweise überlagert sich die Kürzung mit dem Kürzungseffekt aus der Stornohaftungsverlängerung, denn die bleibt ja dennoch fortbestehen.

Dritter Überlagerungseffekt

Das klingt schon alles recht einschüchternd, aber die volle Härte wird erst erkennbar, wenn ein dritter Überlagerungseffekt kalkuliert wird. Die Stornorückvergütungen bemessen sich zu Anfang nicht nach den neuen gesenkten Provisionen. Storniert werden

ja innerhalb der nächsten 10 Jahre vor allem Verträge, die noch zu den höheren Provisionen vermittelt wurden. Das heißt, der Makler muss weiterhin mit durchschnittlich 15 Promille Rückvergütung rechnen. Summa summarum bleiben den Vermittlern von den 25 Promille nach Abzug der Stornorückvergütungen tendenziell nur noch 10 Promille übrig.

Nun wird es die einen schockieren und die anderen selbstherrlich philosophieren lassen, dass sie ohnehin der Lebensversicherung nicht mehr trauen. Da sei zuerst der Hinweis gegeben, dass zur Lebensversicherung auch Risikoleben und Berufsunfähigkeitsversicherung gehören. Diese Produkte sind zwar so gut wie gar nicht von der Niedrigzinsphase betroffen, aber entsprechende Eingriffe regelt die Politik über einen zentralen Eingriff in das VAG für die Gesamtparte. Das durften wir bei der Umsetzung des LVRG lernen.

Umschichtung wird schwierig

Selbst wenn jetzt der ein oder andere meint, er verkaufe dann etwas anderes, muss er sich vergegenwärtigen, dass eine Umschichtung derart großer Kapitalmengen auf andere Anlageprodukte kaum sinnvoll gelingen kann. Es sind zig Milliarden in die Lebensversicherung geflossen. Die lassen sich nicht einfach auf Immobilien oder Windkraftanlagen umleiten, denn nur weil es mehr Käufer gibt, entstehen nicht mehr gute Anlageobjekte.

Der Run wird zweifellos stattfinden, mit dem Effekt, dass der Nachfrageboom die Preise versaut. Die guten Objekte werden teurer, die miesen Objekte exzessiv mitangeboten und im Ergebnis sinken die Renditen, sodass die Makler den Kunden mehr versprechen, als sie halten können, und am Ende über Haftungsfälle mehr zahlen, als sie Provisionen erhielten. Niemand ertrinkt, ohne vorher noch mal kräftig zu strampeln.

Zweifelsohne wird es zu einem Run auf windigste Anlagen kommen. Bestimmt werden einige Millionen Altersvorsorgeverträge in immer neuen virtuellen Bitcoin-Nachahmern landen. Die wenigen übrig gebliebenen Makler dürfen den zusätzlichen Imageschaden dann auch noch rechtfertigen, obwohl relativ klar ist, was Aufsicht, Lobby, Politik und aberwitziger Weise auch Verbraucherschützer hier initiieren.

Weichen für eigenen Untergang

Aber nicht alle sind absichtlich böse und wollen den Makler sterben lassen. Ich fürchte, weder Versicherer noch Aufsicht

haben an die fatalen Überlagerungseffekte gedacht, die kaum eine ausreichende Basis von Lebensversicherungsvermittlern zurücklassen dürften, um die Lebensversicherungen auf Dauer mit ausreichend Neugeschäft zu versorgen. So gießt die Branche das Kind womöglich mit dem Bade aus und stellt die Weichen für ihren eigenen Untergang.

Nun ist das Ganze womöglich eine Riesensauerei: Man nutzt die Einnahmen Dritter als Gegengeschäft für ein erbetenes Geldgeschenk und konstruiert das Ganze so, dass selbst die Mehreinnahmen des Gegengeschäfts bei dem Beschenkten landen. Dass aber auch die Versichererlobby ein Vergütungskürzungsmodell diskutiert, das kurz darauf nahezu unverändert als Vorschlag der für die Kontrolle der Versicherer zuständigen Aufsicht lanciert wird, wirft Fragen nach Korruption und illegitimen Marktabsprachen auf.

Run-off, Verkauf oder Staatsfonds?

Trotzdem ist die Sache unausweichlich. Schon jetzt verlassen immer mehr Versicherer den Lebensversicherungsmarkt, betreiben einen Run-off oder verkaufen die Lebensparte gleich ganz. Vor allem die ausländischen Versicherer haben bislang auffallend wenig Interesse gezeigt, die deutsche Lebensversicherung zu retten. Wenn die Lobby daran scheitert, Erleichterungen bei der Zinszusatzreserve durchzusetzen, haben wir nicht eine massiv gesenkte Provision, sondern sehr bald gar keine mehr. Dann verschwindet die Lebensversicherung ganz und der Weg ist endlich frei für einen Staatsfond. Da kann das Geld dann gleich so eingesetzt und umgeschichtet werden, wie es dem Finanzminister gefällt: ein Albraum.

Kundenstamm aufbauen

So haben wir Vermittler dann wie so oft die Wahl zwischen Regen und Traufe. Doch Jammerei hat noch keinem geholfen. Die Zeit der Abschlussprovisionen geht vorbei. Die Zukunft gehört der effizienten Kundenbetreuung. Die Betreuungsprovisionen werden zwar nicht steigen, aber wer genügend große Kundenbestände aufbaut, wird gut davon leben können. Mein wichtigster Tipp für die Zukunft lautet daher: Finden Sie einen Weg, große Kundenbestände ohne allzu viel Arbeit zu betreuen. Technisch ist das inzwischen möglich.

Und akzeptieren es die Kunden? Sie haben mittlerweile gelernt, sich in Supermärkten selbst zu bedienen, sie schätzen die unkomplizierte Online-Bestellung, Überweisungen und Kontoinformationen werden online geregelt. Ich denke, die Zeit ist reif, den

Kunden auch im Versicherungsbereich an interaktive Selbstverwaltungslösungen heranzuführen.

Sie mögen sich da nicht sicher sein. Vielleicht haben Sie noch Zweifel oder andere Erfahrungen gesammelt. Doch machen wir uns nichts vor: Es wird funktionieren, weil es funktionieren muss. Sie haben schon sehr bald keine Alternativen mehr. Zeit, dass Sie sich bewegen.

Bilder: (1) © Sergey Nivens / fotolia.com (2) © blau direkt GmbH & Co. KG (3) © experten-netzwerk GmbH

Versicherungs- und Finanznachrichten

expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945632/die-notwendige-zukunftsausrichtung-fuer-makler/>