



## Karsten Allesch will Provisionsdeckel abwenden

Da der Provisionsdeckel in der Maklerschaft ein immer größeres Thema wird, hat sich Karsten Allesch, Geschäftsführer der DEMV Deutscher Maklerverbund GmbH, intensiv mit dem Thema befasst und möchte mit neuen Gedankengängen an das Thema herangehen. Ein Kommentar: Das Bundesfinanzministerium spricht sich derzeit stark für einen Provisionsdeckel in der Lebensversicherung aus. Solch ein Deckelungskonzept hat jedoch nicht nur Nachteile für Vermittler, sondern vor allem auch für Verbraucher. Doch es ist noch nicht zu spät, um aktiv den Gesetzgebungsprozess im Sinne aller Parteien zu gestalten. Angedacht ist die Einführung des Deckels 2019, verabschiedet ist der Gesetzesentwurf allerdings noch nicht. Grundlage bildet eine Evaluation des Lebensversicherungsreformgesetzes (LVRG) von 2014. Ziel des LVRG war es ursprünglich unter anderem die Vertriebskosten von Lebensversicherungen zu senken, um die Rentabilität des Produktes auch in einer Niedrigzinsphase zu wahren. Im Rahmen der Evaluation prangerte das Ministerium jedoch noch immer zu hohe Abschlusskosten an. Es ist durchaus richtig, dass die Lebensversicherung als wichtigste Vorsorgeform der Deutschen attraktiv und rentabel bleibt. Doch übersehen die Theoretiker im Bundesfinanzministerium, dass die Deckelung den Verbraucherinteressen eher schadet als nutzt. Eine Lebensversicherung ist ein hochkomplexes und langfristiges Produkt. Zwischen Erstberatung und Vertragsabschluss liegen im Regelfall mindestens drei Termine. Aufgrund des hohen Beratungsbedarfs würde der Stundensatz, nach Umsetzung des Provisionsdeckels auf 25 Promille, für einen durchschnittlichen Lebensversicherungsvertrag laut Ifa-Institut auf lediglich 40 Euro fallen. Beachtenswert ist, dass es sich dabei um einen Unternehmerlohn handelt. Von diesem Lohn müssen Kosten wie Büromiete, Personal, Buchhaltungs- und Versicherungskosten etc. gedeckt werden. Kommt es zudem innerhalb der ersten fünf Jahre zu einer Stornierung des Vertrages, ist der Versicherungsvermittler verpflichtet, anteilig die Courtage zurückzuzahlen. Völlig unabhängig davon, wie gut und wie lange der Kunde zuvor beraten wurde. Bisher war die Abschlusscourtage in der Lebensversicherung so kalkuliert, dass nicht jeder Kunde einen Vertrag abschließen musste, und dennoch wurde der Vermittler in Bezug auf seinen Beratungsaufwand und Ausbildungsstand angemessen vergütet. Dies gibt den Vermittlern heute die notwendige Freiheit, beispielsweise Kunden ohne Liquiditätsreserve, von einer Lebensversicherung abzuraten.

## Finanzielle Sorgen der Vermittler führen zu niedriger Beratungsqualität

Der Denkfehler in dem geplanten Gesetz liegt darin, dass nicht beachtet wird, dass nur ein finanziell unabhängiger Vermittler im Kundeninteresse handeln kann. Wenn jedoch laut einer Studie von Asscompact 35 Prozent der Vermittler nach Umsetzung der Reform um ihre finanzielle Existenz fürchten, fürchte ich mich um die künftige Qualität in der Beratung. Wie soll unter diesen Voraussetzungen sichergestellt sein, dass ein Vermittler fair berät, wenn dieser, aufgrund der gesetzlichen Rahmenbedingungen, von der Courtage seine Büromiete nicht mehr bezahlen kann? Vollends unverhältnismäßig wird die Auswirkung des Provisionsdeckels, wenn die Stundenlöhne mit anderen Branchen verglichen werden. Laut Autobild liegt der durchschnittliche Stundenlohn eines Mechanikers in einer deutschen Fachwerkstatt zwischen 87 und 151 Euro. Überspitzt gefragt: Wie würde die Autoindustrie reagieren, wenn die Stundenlöhne gesetzlich gedeckelt würden und diese zudem anteilig zurückbezahlt werden müssten, sollte das Fahrzeug in den nächsten fünf Jahren kaputt gehen? Der Gesetzgeber hat in den letzten Jahren bereits die Abschlusscourtage in der Krankenversicherung und Lebensversicherung gesenkt. Die Stornohaftungszeit wurde im Durchschnitt auf fünf Jahre verdoppelt. Es wurden zahlreiche regulatorische Vorschriften erlassen, so dass der Verwaltungsaufwand in einem durchschnittlich aufgestellten Maklerunternehmen bei rund 70 Prozent aller Tätigkeiten liegt. Es ist eine Milchmädchenrechnung zu denken, dass der Kunde eine bessere Beratung bekommt, wenn nun erneut die Courtagen sinken. Natürlich gibt es beispielsweise in der Restschuldversicherung ein Marktversagen und somit Regulierungsbedarf. Dieses Marktversagen ist bei Lebensversicherungs- oder Biometrieprodukten jedoch nicht erkennbar. Im Gegenteil: Es handelt sich um einen hochgradig kompetitiven Markt, wo viele Wettbewerber um Marktanteile kämpfen. Wenn nun in die freie Marktwirtschaft und Preisbildung eingegriffen wird, überschätzen Politiker die eigenen Fähigkeiten und handeln in der Annahme, es besser zu wissen, als alle anderen Marktteilnehmer.

## Versicherungsmakler müssen ihren Standpunkt aktiv vor Politikern artikulieren

Doch was können Sie unternehmen, um den Provisionsdeckel noch abzuwenden? Jede Menge. Als Bürger kann jeder Versicherungsmakler mit dem Bundestagsabgeordneten seines Wahlkreises in Kontakt treten, beispielsweise in der

Bürgersprechstunde, per E-Mail oder telefonisch. Je mehr Makler sich aktiv gegen den Provisionsdeckel aussprechen und die damit verbundenen Probleme aufzeigen, desto präsenter wird die Problematik beim jeweiligen Abgeordneten – und desto höher ist die Wahrscheinlichkeit, dass er sich des Problems auf bundespolitischer Ebene annimmt. Die Kontaktdaten des für Sie zuständigen Bundestagsabgeordneten, können Sie mit wenigen Klicks googlen. Unterschätzen Sie niemals die potenzielle Wucht einer Graswurzelbewegung.

## Digitale Strukturen sind essentiell für erfolgreiches Wirtschaften

Ob mit oder ohne Provisionsdeckel: Versicherungsmakler müssen effizienter werden, denn in den nächsten Jahren kommen viele Herausforderungen auf die Branche zu. Stetig steigende regulatorische Anforderungen, digitale Wettbewerber wie Check24 oder ein erhöhter Anspruch der Kunden an eine Beratung zwingen Maklerhäuser zur Professionalisierung. Mithalten können Versicherungsmakler nur durch die Nutzung modernster Technologien. Mit Maklerverwaltungsprogrammen wie Professional works vom Deutschen Maklerverband können Beratung und Verwaltung digital gesteuert und teilautomatisiert werden. So kann der Verwaltungsanteil deutlich reduziert und mehr Zeit in die Kundenberatung investiert werden. Ergo steigen sowohl die Beratungsqualität als auch die Kundenzufriedenheit. Das wiederum garantiert Weiterempfehlungen und steigenden Umsatz für das eigene Unternehmen. Kurz: Nur wer sich in den Digitalisierungs- und Produktivitätstrend der Branche einklinkt, kann weiterhin erfolgreich als Vermittler agieren. Bild: © alphaspirit / fotolia.com

Versicherungs- und Finanznachrichten

# expertenReport



<https://www.experten.de/id/4945709/karsten-allesch-will-provisionsdeckel-abwenden/>