

Abschlussprovision: Ende ohne Schrecken?!

06.09.2013 | Berater | proontra-Kolumnisten von Stefan Liebig



Die Branche debattiert derzeit über einen Provisionsdeckel für die Vermittlung von Lebensversicherungen. Für proontra-Kolumnist Stefan Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe, könnte die schrittweise Abkehr von der LV-Abschlussprovision viele Probleme lösen.

Auch wenn sich die Honorarberatung in der Praxis bislang nicht etablieren konnte, erfährt sie weiterhin regelmäßig mediale Beachtung, da einschlägig bekannte Skandale durch provisionsgetriebene Beratung der Honorarberatung immer wieder frisches Wasser auf die Mühlen geben. Die Abschlussprovision öffnet leider sehr häufig Tür und Tor für unlautere Geschäfte und sinnlose Umdeckungen zulasten des Verbrauchers.

Die schrittweise Abkehr von der Abschlussprovision in der Lebens- und Krankenversicherung würde viele Probleme lösen. Eine Verteilung der Abschlussprovision auf die Haftzeit wäre eine Möglichkeit. Einen Teil der Vergütung zu Beginn des Vertrags in Form einer reduzierten Abschlussprovision zu gewähren, um den Beratungsaufwand zu finanzieren, und den übrigen Teil der Provision als erhöhte Bestandspflegeprovision zu bezahlen, wäre eine weitere Variante.

Diskontierte Vergütungen sind dauerhaft nicht mehr zeitgemäß und können vielleicht auch bald schon versicherungsmathematisch nicht mehr funktionieren. Bei nochmaliger Senkung des Rechnungszinses wird eine Beitragsgarantie zum Vertragsablauf nur bei extrem lang laufenden Verträgen möglich sein. Die Zillmerung in der bisherigen Form wäre dann automatisch ein Auslaufmodell. Die Angst verschiedener Marktteilnehmer, ohne Abschlussprovision wäre eine Existenzgründung in unserer Branche unmöglich, ist nicht überzeugend. Eine Existenzgründung ohne Eigenkapital und entsprechendes Finanzierungskonzept ist in keiner anderen Branche möglich.

Diesem Umstand kann sich auch die Versicherungsbranche nicht dauerhaft verschließen. Die Abkehr von der Abschlussprovision wird dazu führen, dass sich wirtschaftlich wenig solide Marktteilnehmer aus der Branche verabschieden und nur Vermittler mit geordneten wirtschaftlichen Verhältnissen überleben werden. Aber wünschen wir uns denn nicht insgeheim einen Markt, der auch diesbezüglich eine Bereinigung erfährt? Der Umstieg auf eine flächendeckende Honorarberatung wird das Problem nicht lösen. Vielmehr wären flexible Vergütungsmodelle gefragt. Lassen Sie uns in diesen Dialog einsteigen. Der Kunde wird es uns danken.

Autor des Beitrages ist Stefan Liebig, Geschäftsführer der vfm-Gruppe.