

In ihrem Lebensversicherungsreformgesetz (LVRG) hat die schwarzrote Koalition die unabhängigen Vermittler geschont. Lange vor der Verabschiedung geisterten zwei Schreckensszenarien durch die Vertriebswelt: Provisionsdeckelung und Provisionsverbot. Letzteres entpuppte sich als Luftgebilde. Schon vor den Beratungen zum Gesetz in den zuständigen Gremien war die einseitige Ausrichtung auf die Honorarberatung vom Tisch. Zumindest gilt dies für die Vermittlung von Versicherungspolice. Für Makler ist dies eine gute Lösung, an der auch die EU nicht rütteln will. Sowohl der Ministerrat als auch das Parlament der Europäischen Union legen das Provisionsverbot in ihren Papieren zur neuen Vermittlerrichtlinie IMD2 in die Hände der einzelnen Mitgliedstaaten. Und hier hat die Bundesregierung in der Fassung des LVRG bereits Position bezogen. Allerdings ist ein bisschen Warten und Hoffen derzeit noch unerlässlich.

2016 soll der gemeinsame Entwurf der Trilog-Partner aus EU-Parlament, EU-Kommission und EU-Ministerrat vorliegen, 2017 wird wohl erst die Umsetzung in nationales Recht erfolgen.

Eine gänzlich andere Musik spielt bei den Finanzanlageberatern: Die Trilog-Partner waren bereits kurz nach dem Jahreswechsel zu einer Einigung über die Reform der Finanzmarkt-Richtlinie (MiFID2) gelangt. Drei Monate später war die Richtlinie durch das Europäische Parlament verabschiedet worden. 2016 wird sie endgültig in Kraft treten. Vermittler von Finanzprodukten werden ihre Kunden von diesem Zeitpunkt an darüber informieren müssen, ob sie unabhängig handeln und keine Provision annehmen oder ob sie auf Provisionsbasis arbeiten. Honorarberatung und Vermittlung gegen Provision werden mithin auch künftig gleichwertig nebeneinander existieren. Zumindest ist dies der jetzige Stand. Die Europäische Wertpapier- und Marktaufsichtsbehörde (ESMA) will nämlich bis Ende 2015 ihre Vorschläge zur Umsetzung von MiFID2 vorlegen. Nach derzeitigem Stand könnte es dadurch am Ende

Honorar, Provision, Image, Nachwuchs – Makler an der Leine

Früher war der Maklerberuf eine Tätigkeit, mit der man gutes Geld verdienen konnte. Doch seit einigen Jahren ist der Wurm drin. Das Image schlecht, immer mehr Regularien, die immer stärkere Diskussion um das Thema Provision, und dann geht auch noch der Nachwuchs aus. finanzwelt nennt die wesentlichen Baustellen und hat Marktteilnehmer nach ihren Einschätzungen gefragt.



doch noch zu einem Provisionsverbot zumindest bei Wertpapieranlagen kommen. Es dürfe laut ESMA derartige Verbesserungen nur noch geben, wenn damit Verbesserungen beim Service und der Beratungsqualität verbunden seien, nicht aber zur Steigerung des Umsatzes. Das Rennen scheint hier also noch offen.

Auch in der Versicherungsvermittlung ist das Rennen durchaus noch nicht gelaufen – und das hat einen ganz besonderen Grund. Im LVRG steht nämlich geschrieben, dass die Höchstzillmerung von Abschlussprovisionen ab dem kommenden Jahr von bisher 40 % auf 25 % abgesenkt wird.



rer weiterhin mehr als die 25 %, drohen scharfe Maßnahmen – letztlich bis hin zum Provisionsverbot oder aber zur gesetzlich verpflichtenden Provisionsdeckelung.

An Mahnern an die Versicherungswirtschaft fehlt es deshalb nicht. Die Unternehmen sollten nicht mit dem Feuer spielen, heißt es immer wieder, auch von Interessenverbänden. Einige Unternehmen haben deshalb schon kurz nach der Verabschiedung des Gesetzes deutlich erklärt, an ihren Vergütungssystemen zu arbeiten. Doch die Praxis scheint bei vielen Gesellschaften eine ganz andere zu sein. Hinter vorgehaltener Hand ist aus bestens informierten Kreisen zu hören, dass man dort gar nicht daran denke, sich dem staatlichen Diktat zu beugen, da es nur bilanztechnisch von Bedeutung sei. Die Rede ist sogar davon, dass es auch zurzeit weitere Provisionsexzesse gebe. Die aber waren letztlich die Ursache für massive Kritik seitens der Verbraucherschützer und das Eingreifen des Staates. Bleibt die Frage, ob sich im Gegenzug Honorarberatung überhaupt durchsetzen kann. Noch fristet sie ein Schattendasein, auch wenn etliche Versicherer bereits Nettopolicen anbieten. Selbst engagierte Verfechter dieser Beratungsform zweifeln daran, dass sie allein salonfähig werden wird. Am Ende könnte es auf eine Mischform aus beidem herauslaufen – Provisions- und Honorarberatung.

Allemaal nicht gut sind Diskussionen über zu hohe Provisionen jedoch für das Image einer ganzen Branche.

Um das steht es allerdings schon seit Jahr und Tag nicht zum Besten. Die GfK hat Anfang des Jahres in 25 Staaten weltweit die Bevölkerung nach ihrem Vertrauen zu 32 unterschiedlichen Berufsgruppen gefragt. In 22 dieser Länder genießen Versicherungsvermittler kein besonders hohes Ansehen, ganz übel sieht die Lage in Deutschland aus: Hier liegen sie mit 19 % Vertrauen auf dem vorletzten Platz. Schlechter schnitten mit 15 % nur noch die Politiker ab, ganz oben auf der Skala mit 97 %

Über diesen Passus wurden Versicherer und Vertrieb zwar von der befürchteten Provisionsdeckelung verschont. Letztlich sollte der nun gewählte Weg aber zu nichts anderem als niedrigeren Abschlussvergütungen führen, damit Verbraucher besser gestellt würden. Und die Politik hat auch keinen Zwei-

fel daran gelassen, dass sie in der ein Jahr nach ihrem Inkrafttreten vorgesehenen Evaluierung der neuen gesetzlichen Vorschriften, die teils allerdings schon seit August gelten, für die Versicherungs- und Vertriebsseite durchaus zu unliebsamen Konsequenzen bereit ist. Zu gut Deutsch: Zahlen die Versiche-

Feuerwehrlaute, gefolgt von Krankenpflegern und -schwestern mit 95 % und Piloten mit 91 %. Selbst Banker, in der Vergangenheit eher Sinnbild für überzogene Boni, produktgetriebene Beratung und – 2008 – für die internationale Finanzkrise, schnitten mit 39 % noch deutlich besser ab als Versicherungsvermittler. Ähnlich katastrophal das Ergebnis einer vom Deutschen Beamtenbund in Auftrag gegebenen forsa-Umfrage im Sommer dieses Jahres. Nur 12 % der Bundesbürger schenken demnach den Policenverkäufern ihr Vertrauen. Damit tragen sie die Schlusslaterne – und konnten sich übrigens trotz aller Bemühungen der Branche um Imagepolitiken gegenüber dem Jahr 2007 nur um einen mickrigen Prozentpunkt verbessern.

Zumindest bislang ohne Konsequenzen sind beispielsweise die von einzelnen Verbänden und auch dem GDV ins Leben gerufenen Verhaltenskodizes. Auch der freiwilligen Brancheninitiative „gut beraten“ trauen etliche Kritiker nicht mehr als die Rolle eines Feigenblatts zu. Zumal zur Wei-

terbildung auch noch „Regulierungs-Neuigkeiten“ aus Brüssel und Straßburg zu erwarten sind. Sie könnten diese Initiative quasi über Nacht obsolet machen. Zu eindrucksvoll – wenngleich ohne wirklichen Beleg – waren in der Vergangenheit offenbar Kampagnen von Verbraucherschützern und einzelnen Medien, in denen den Versicherern ein vermeintlich übles Leistungsmanagement vorgeworfen wurde. Darunter müssen am Ende auch die Vermittler als Gesicht der Unternehmen beim Kunden leiden. Erstaunlich ist das schlechte Image dennoch, zeigen doch immer wieder Kunden- und Bevölkerungsbefragungen einzelner Versicherer und vornehmlich des GDV nach der Zufriedenheit mit der Schadenbearbeitung, dass es schlecht eigentlich nicht stehen kann. Die weit überwiegende Mehrzahl der Versicherten zeigt sich nach einem Versicherungsfall nämlich hochzufrieden mit seinem Versicherer. Und auch die Beschwerdequoten beim Versicherungsombudsmann und bei der BaFin sind niedrig und zudem seit Jahren rückläufig. Direkt mit dem schlechten Image zusammen hängt auch die sinkende

Bereitschaft, einen Maklerberuf zu ergreifen. Wenngleich hier zusätzliche Faktoren eine große Rolle spielen. Durch unterschiedliche staatliche Eingriffe sind deutlich schlechtere Verdienstmöglichkeiten und der demografische Wandel ganz entscheidend dafür, dass die Zahl der freien Vermittler seit Jahren rückläufig ist. Hinzu kommt die rasante Zunahme bürokratischer Hürden und rechtlicher Vorschriften, die viele Interessenten vor diesem Beruf zurückschrecken lassen. Der BVK hat in seiner 23. Strukturanalyse im März dieses Jahres Daten zum Alter heutiger Vermittler erhoben. 57,2 % der Befragten gaben an, in der Altersgruppe zwischen 45 und 60 Jahren zu liegen. 9,2 % waren über 60 Jahre alt, nur 3,1 % befanden sich in der Altersgruppe bis 30 Jahre. Insgesamt lag der Durchschnitt bei knapp 49 Jahren. Abhilfe gegen Nachwuchssorgen könnten vorrangig die Pools liefern. BCA unterhält hierfür eine eigene Akademie, Fonds Finanz nutzt zur Nachwuchsrekrutierung Roadshows und Messen. Erste Erfolgsmeldungen gibt es bereits. Sie sind auch nötiger denn je. ■ (hwt)

HONORAR ODER PROVISION



Martin Gräfer

Vorstand Vertrieb und
Service Versicherungsgruppe
die Bayerische

„Erst die Beratung macht aus einem Produkt eine für den Kunden zielführende Lösung. Deshalb ist der Wert der Beratung für den Kunden, aber eben auch für den Anbieter von besonderer Bedeutung. Qualifizierte Beratung hat ihren Preis und die Beratung gegen Honorar ihre Berechtigung. Wir sind überzeugt, dass Berater und Kunden sehr gut selbst über die Frage der Vergütung entscheiden können. Die Bayerische bietet bereits heute ihren Vertriebspartnern eine große Flexibilität bei den Vergütungsmodellen, die es ermöglicht, gemeinsam mit den Kunden die Frage der eingerechneten Abschlusskosten in einem erheblichen Maße zu beeinflussen. Auch in Zukunft sollen Makler selbst entscheiden dürfen, welche Form der Vergütung sie bevorzugen. Wir werden jedenfalls unsere Provisionsmodelle so gestalten, dass sie unseren Vertriebspartnern weiterhin auskömmliche Einnahmen ermöglichen.“



Michael H. Heinz

Präsident BVK
Bundesverband Deutscher
Versicherungskaufleute e. V.

„Für die Kunden zählen am Ende des Tages einzig die Qualität der Beratung und die angemessene Risikoabdeckung. Würde erst einmal ein Honorar fällig, würde das viele Verbraucher von einem sinnvollen Versicherungsabschluss abhalten, insbesondere wenn ein Beratungshonorar höher ausfällt als der beabsichtigte Versicherungsschutz kostet. Qualifizierte Beratung hängt nicht von der Vergütungsform ab, sondern von weiteren Kriterien, die beim Versicherungsvermittler gegeben sind, wie die Produktkenntnis, Qualifikation, die Verpflichtung auf Berufs- und Compliance-Regeln, wie beispielsweise die des BVK, und vom angemessenen Umgang mit unternehmensinternen Anreizsystemen. In dieser Hinsicht hat sich die provisionsbasierte Versicherungsvermittlung seit über hundert Jahren bewährt. Sie hat zu einer millionenfach sachgerechten Absicherung beigetragen. Versicherungsvermittler sind verpflichtet, qualifiziert und sachgerecht zu informieren, zu beraten und zu dokumen-

tieren. Ihre Dienstleistung endet auch nicht bei Vertragsabschluss, sondern wird lebensbegleitend mit der Betreuung fortgeführt. Deshalb sollten wir nicht im Entweder/Oder der Provisionsvermittlung hier und Honorarberatung dort denken, sondern einzig in der Perspektive einer sachgerechten Beratung und eines angemessenen Risikoschutzes unserer Kunden. Denn für sie ist die Qualität des Produktes entscheidend, nicht die Vergütungsform.“



Kathrin Kleinjung

Gründungsmitglied des
Berufsverband deutscher Honorarberater e.V. und
Kommunikationschefin der quirin bank AG

„Die Honorarberatung löst den Interessenskonflikt des provisionsbasierten Finanzvertriebes auf. Deren Berater sind motiviert, Anlegern Finanzprodukte zu verkaufen, welche die höchsten Provisionen bringen. Häufig sind diese Produkte aber nicht für Anleger geeignet. Sie sind kompliziert, risikoreich oder schlicht zu teuer und bringen daher oft nicht die erhoffte Rendite. Durch Falschberatung entstehen Verbrauchern Schätzungen zufolge jährlich Vermögensschäden in Höhe von 30 bis 90 Milliarden Euro*. Honorarberater arbeiten dagegen wie Rechtsanwälte oder Steuerberater. Sie stehen auf der Seite des Verbrauchers, werden direkt von ihm vergütet und können so völlig unabhängig von Produktinteressen beraten. Die Honorarberatung wird inzwischen als Alternative zum herkömmlichen Produktvertrieb – nicht nur von Anlegern und Verbraucherschützern, sondern auch von der Bundesregierung und den politischen Parteien – vorangetrieben. Das im August in Kraft getretene Honoraranlageberatungsgesetz dokumentiert den politischen Willen zur flächendeckenden Einführung dieser verbraucherfreundlichen Finanzberatung in Deutschland. Ermutigend sind dabei Beispiele aus dem europäischen Ausland, wie etwa Großbritannien. Hier wurden im Einvernehmen mit Finanzaufsicht, Verbraucherschützern und Banken im Januar 2013 Provisionen ganz abgeschafft. Und auch in Holland sind sämtliche Provisionen für Versicherungen und Finanzanlageprodukte seit dem 1. Januar 2014 verboten. Erste Erfahrungen zeigen, dass die auf Honorar basierende Beratung zu qualitativ besseren Ergebnissen für den Kunden führt.“

*Bundesministerium der Justiz und für Verbraucherschutz (BMJV) und Verbraucherschutzzentrale



Ulf Niklas

1. Sprecher der Bundesinitiative zur Förderung der Honorarberatung
und Geschäftsführer der Berliner Honorarberater GmbH

„In der fortlaufenden Debatte Honorar versus Provision wird seit einiger Zeit der Ruf nach den so genannten Mischmodellen immer lauter. Aus Anbietersicht ist dieser Ruf zweifelsfrei nachvollziehbar, doch es ist Vorsicht geboten. Das Argument der Befürworter: Der Kunde muss nur wissen, auf welche Art und Weise er von seinem Berater beraten wird. Dann kann er selbst abwägen, welche Beratungsform ihm geeigneter scheint und entsprechend autark wählen. Der Berater müsste in diesem Fall in einer klassischen Doppelrolle fungieren: Er vermittelt seinem Kunden Versicherungen, berät ihn aber über Vermögensanlagen auf Honorar- und Nettobasis – und beim nächsten Mal vielleicht umgekehrt. Diese Doppelrolle bietet jedoch die Gelegenheit, dass der Berater erneut zu seinen Gunsten entscheidet. Von Beginn an haben wir uns deshalb gegen dieses Mischmodell gewandt. Aus unserer Sicht kann eine in der Praxis kaum zu trennende Doppelrolle des Beraters nicht im Sinne des Verbraucherschutzes sein – und schon gar nicht im Sinne des Wettbewerbs. Aufgrund des direkten Auftragsverhältnisses und der damit verbundenen Loslösung von möglichen Interessenskonflikten kann der reine Honorarberater aus unserer Sicht das Selbstbewusstsein des Kunden deutlich besser befördern und so zu tatsächlich auch angewendeter und genutzter Informationstransparenz beitragen.“



Netz auswerfen, Premium-Produkte einfangen!

Die DOMCURA, Ihr Spezialist
für private und gewerbliche
Premium-Deckungskonzepte.

Unsere Kompetenz - Ihre Vorteile:

- **Mehrfach ausgezeichnete Deckungskonzepte**
- **Innovative Produktgestaltung mit immer neuen Maßstäben für die Versicherungswirtschaft**
- **Hoch kompetente Vertriebsunterstützung auf unterschiedlichsten Kanälen**
- **Minimierung der Vermittlerhaftung**
- **TÜV-zertifizierte Verarbeitungsqualität, erstklassige Servicestandards**

Besuchen Sie uns auf der DKM:
Halle 4, Stand D 12

NEUE Tarife!

Innovativ und mit TOP-Highlights:

- **Hausratversicherung**
- **Privathaftpflichtversicherung**

Informieren Sie sich jetzt!
Telefon: (0431) 54654-611
vertrieb@domcura.de
www.domcura.de



**Oliver Pradetto**

Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG

„Bei blau direkt sind wir nicht der Meinung, dass die Provisionsberatung bereits vor der Ablösung steht. Doch klar ist, dass dies die Politik nicht daran hindern wird, die Rahmenbedingungen für Provisionsverkauf mehr und mehr zu verschlechtern. Der erfolgreiche Verkauf der Zukunft wird sich daher nicht auf ein Entweder/Oder ausrichten, sondern beide Methoden in sinnvoller und kundenorientierter Weise einsetzen. Vergessen wir nicht: Schlechte Verkäufer haben schon immer Produkte verkauft. Gute Verkäufer hingegen verkaufen sich selbst als Marke beim Kunden. Hier liegt eine unermessliche Chance der Honorarberatung, denn während die Provision sich im Produkt versteckt, stellt Honorar klar, was die Leistung des Beraters ist. Honorar verleiht der Beratung einen Wert. Wir bei blau direkt setzen daher darauf, unseren Partnern beide Verkaufswege zu eröffnen: Provision und Honorar.“

**Heiko Reddmann**

Geschäftsführer Honorarkonzept GmbH

„Honorarberatung ist verbraucherorientiert, weil sie im Dienst des Kunden steht. Das beginnt beim Erstgespräch mit der Auftragsklärung und setzt sich bei der Vergütung fort. Der Berater wird vom Kunden bezahlt und ist nur diesem verpflichtet. Und zwar für seine Beratung, die nicht immer zu einer Vermittlung führen muss. Im bestehenden Provisionsmodell erhält der Vermittler seine Provision vom Produktanbieter. Dies kann zu Fehlreizen führen, da ein Vermittler versucht sein könnte, das Produkt mit der höchsten Provision zu verkaufen. Dies gilt für die Masse an Beratern selbstverständlich nicht, aber der Makel des Systems bleibt. Entscheidend ist, dass die Vergütung des Beraters und die Kosten für einzelne Beratungsleistungen transparent werden. Die bisherige Praxis verschweigt die Provisionen, die letztendlich der Kunde zahlt. Besonders vom LVRG hätte ich mir mehr erhofft als nur den Ausweis der Effektivkosten. Die Verschleierung der Vergütung ist das größte Hindernis für mehr Vertrauen in die Finanzberatung.“

**Christian Schwalb**Geschäftsführender Gesellschafter
BSC GmbH

„Nach unseren Erfahrungswerten muss es ein Nebeneinander von Honorarberatung und Provision geben. Nur so ist eine ‚Zwei-Klassen-Finanzberatung‘ zu vermeiden und eine qualifizierte Dienstleistung an alle Kunden zu erbringen. Der administrative Aufwand für eine Beratung ist so stark angewachsen, dass eine ad-

äquate Vergütung für den Vermittler erfolgen muss. Was passiert, wenn wir diesen Aspekt nicht beachten, kann in anderen europäischen Ländern beobachtet werden. Dem Kunden werden vor einer Beratung beide Vergütungsmodelle transparent vorgestellt und in der Funktion erläutert, anschließend entscheidet er sich für eine Variante. Die getroffene Auswahl beeinflusst dann den Einsatz unterschiedlicher Produkte. Bezogen auf die Vergütung des Beraters für die reine Abschlussvermittlung sehen wir keine größeren Probleme. Die große Herausforderung in der Honorarberatung wird für alle Berater sein, eine entsprechende und greifbare Dienstleistung zu erbringen, die auch eine regelmäßige und transparente Vergütung durch den Kunden rechtfertigt.“

**Norman Wirth**Geschäftsführender Vorstand AfW –
Bundesverband Finanzdienstleistung e.V.

„Der Zug steht nicht mehr im Bahnhof, sondern er ist bereits angefahren! Diesen Satz im Zusammenhang mit der Thematik alternativer Vergütungsmodelle predigen wir seit vielen Jahren und es ist heute klar: Der Zug ist bereits in voller Fahrt! Ginge es nach den Verbraucherschutzverbänden und einigen Marktteilnehmern, die die Honorarberatung zu ihrem Geschäftsmodell auserkoren haben, würde es ausschließlich Honorarberatung geben, am besten nur noch in den Verbraucherschutzzentralen, hauptsächlich bezahlt von Steuergeldern oder bei diesen speziellen Marktteilnehmern. Andererseits gibt es auch viele Vermittler, die sich etwas Anderes als das hergebrachte Provisions- und Courtagemodell nicht vorstellen können. Wie immer im Leben liegt die Wahrheit sicher in der goldenen Mitte. Rein dogmatisch kann hier nicht herangegangen werden. Insbesondere in Zeiten von sinkenden Courtagesätzen und ständig steigenden Bürokratieranforderungen ist es nicht hinnehmbar, dass die Makler viele Tätigkeiten weiter unbezahlt oder unterbezahlt leisten sollen. Das Gute ist: Noch besteht hier alle Freiheit der Welt. Es gibt eben keine gesetzliche Vergütungsordnung wie z. B. bei Ärzten oder Anwälten. Und es gibt kein Verbot von kreativen, aber unbedingt transparenten Mischmodellen, sprich: der Tätigkeit von Maklern auf Courtagebasis und zusätzlich der Honorierung durch den Kunden für klar definierte konkrete Tätigkeiten. Der Markt kann seine eigenen Modelle erarbeiten, ausprobieren und ändern. Diese große Chance sollte genutzt werden!“

NACHWUCHSPROBLEME

**Dr. Sebastian Grabmaier**

Vorstandsvorsitzender Jung, DMS & Cie. AG

„Glaubt man den Umfragen, wollen junge Leute heute lieber Autos bauen oder Lehrer werden als Finanzprodukte vermitteln. Gerade Berufseinsteiger streben zudem nach der vermeintlichen Sicherheit einer Festanstellung und fürchten die Risiken der Selbst-

ständigkeit, die jedoch ein Kennzeichen weiter Bereiche der Finanzdienstleistung ist. Ein weiterer Grund für den Nachwuchsmangel ist sicherlich das schlechte Image, das unserer Branche anhaftet. Auf einer Imageskala liegen wir als Finanzberater und -vermittler ziemlich weit unten. Überdies tragen unzureichende Einstiegsangebote zum Nachwuchsmangel bei. Dabei hat sich in den letzten Jahren immens viel getan. Es gibt große Fortschritte im Ausbildungsangebot. Vom Kaufmann über Fachwirt und Bachelor bis zum Master gibt es für jedes Qualifikationsniveau eine solide fachspezifische Berufsausbildung. Jung, DMS & Cie. begegnet dem fehlenden Nachwuchs mit einem eigenen Nachwuchsförderprogramm für Berufs- und Quereinsteiger in Kooperation mit der WWK. Ziel ist es, dass sich der Nachwuchs zum selbstständigen ungebundenen Finanzanlagen- und Versicherungsvermittler entwickelt. Die theoretische Ausbildung erfolgt durch den Versicherungspartner in Blockkursen und eLearning-Seminaren. Den praktischen Teil der Ausbildung übernehmen ausgesuchte und erfahrene Poolpartner der Jung, DMS Cie. AG.“



Norbert Lamers
Hauptgeschäftsführer
Deutsche Makler Akademie GmbH

„Trotz oder gerade wegen des verschärften Makler-Szenarios wird das Berufsbild des Versicherungsmaklers momentan neu definiert. Aktuelle Entwicklungen öffnen Perspektiven für Jungmakler, sich qualifiziert im Markt zu positionieren, und für Maklerunternehmen, potenzielle Mitarbeiter zu begeistern, zu finden und zu binden. Die zunehmende Regulierung der Branche impliziert schließlich auch enorme Chancen, denn der Beruf des Versicherungsvermittlers wandelt sich durch die steigenden rechtlichen und betriebswirtschaftlichen Anforderungen immer mehr zu einem Experten-Beruf, der auf Augenhöhe mit dem Rechtsanwalt und dem Steuerberater agiert. Diese Tatsache wird nicht nur das Image des oft betitelten ‚Versicherungsvertreters‘ auf Verbraucherseite aufwerten, auch die Attraktivität des Berufsbildes wird nachhaltig beim Nachwuchs steigen. Der Prozess des Umdenkens – verstärkt auf Kompetenz und Professionalität zu setzen – hat bei vielen Maklern bereits begonnen. Das merken wir deutlich an den in 2014 gestiegenen Teilnehmerzahlen von über 35 % in unseren Weiterbildungsangeboten. Dieser ‚Paradigmenwechsel‘ wird Schulabgänger überzeugen, aber nur, wenn das zeitgemäße Maklerverständnis sich auch konsequent in ihrer Ausbildung widerspiegelt.“



Oliver Lang
Vorstand BCA AG und
BfV Bank für Vermögen AG

„Es ist heute natürlich nicht einfach, die Zukunft des Maklerberufs wolkenlos zu sehen. Die Stichworte sind ja bekannt: Niedrigzins und volatile Märkte mit vertriebschädlichen Renditeerwartungen. Die Regulierung mit ihrem Aufwand. Die Vergütungsdiskussion. Demografiebedingte Nachwuchsprobleme. Doch jetzt sage

ich erst recht: Makler haben Zukunft! Wenn man sich der Unterstützung professioneller Partner versichert, deren Leistungen die Arbeit möglichst einfach, rechtssicher und lukrativ machen. Sie werden auch künftig einen tollen, hoch interessanten Beruf ausüben, der alles bietet: den Kontakt mit Menschen, modernste Technologie, den Puls der Wirtschaft und der Finanzwelt, und natürlich attraktive Einkommensperspektiven. Das ist die große Aufgabe der Pools. Indem wir die Workflows effizient und wirtschaftlich, aber auch zwingend gesetzeskonform gestalten – für einen Pool wie die BCA mit eigener Bank kein Problem. Indem wir auch an provisionsunabhängigen Vergütungsmodellen arbeiten wie z. B. Private Investing. Oder auch, indem wir helfen, die Übernahme von Maklerunternehmen bezahlbar zu machen wie mit dem BCA Generationenvertrag.“



Stefan Liebig
Geschäftsführer vfm-Gruppe

„Die Demografie macht natürlich auch vor der Maklerschaft nicht halt. Aufgrund des fehlenden Nachwuchses spitzt sich die Situation zu. Nachwuchs werden wir für unsere Branche nur gewinnen, wenn wir die Zugangsqualifikationen erhöhen und eine deutlich fundiertere Ausbildung für den komplexen Beruf des Versicherungsvermittlers einfordern. Dies steigert die Attraktivität des Berufsbildes und sorgt gleichzeitig für mehr Beratungsqualität. Außerdem sollten wir unbedingt darauf achten, die jungen Menschen, die bereits in unserer Branche arbeiten, bei Laune zu halten. In vielen Gremien und Konferenzen ist das Durchschnittsalter nochmals höher als ohnehin in der Branche. Wenn sich die erfahrenen Köpfe als Ziehväter sehen würden und junge Menschen an ihrem Alltag teilhaben lassen, wird dies bei der nachrückenden Generation einen enormen Motivationsschub auslösen.“



Norbert Porazik
Geschäftsführer
Fonds Finanz Maklerservice GmbH

„Ich glaube an die Zukunft des Maklerberufs – einfach weil der ehrenwerte Beruf des Maklers für die Absicherung der Bevölkerung, unseres Wohlstandes und des sozialen Friedens in Deutschland unerlässlich ist. Makler sind der Garant für Transparenz und für eine unabhängige, hochwertige Beratung. Sie sorgen dafür, dass unzählige Bürgerinnen und Bürger bestmöglich abgesichert sind und das trotz immer schwieriger werdender Arbeitsbedingungen. Mein Appell lautet daher: Lasst uns unsere Energie darauf verwenden, junge Menschen für diesen spannenden Beruf zu begeistern. Wir sollten die Aufmerksamkeit auf die vielen Beratungserfolge einer insgesamt sehr erfolgreichen Branche richten. Als Maklerpool-Chef ist es meine Pflicht, Maklern die Ausübung ihres Berufs so einfach und angenehm wie möglich zu gestalten. Wir müssen sie fit machen für künftige Herausforderungen und dann die passenden Werkzeuge dafür zur Verfügung stellen. So verschaffen wir unseren Maklern Freiraum für ihren eigentlichen Job: Die Beratung ihrer Kunden.“ ■