

# Schmeicheleinheiten

Es ist so gekommen, wie es wohl kommen musste – die Vermittler erhalten deutlich weniger Abschlussprovision und im Gegenzug mehr Geld für die Bestandspflege. Der Gesetzgeber hat es mit dem LVRG so gewollt, und die Lebensversicherer setzen diesen Willen Schritt für Schritt in die Tat um. Angeblich profitieren alle davon, auch die Vermittler selbst. Wirklich?



Das LVRG feiert bald Einjähriges. Die Bundesregierung wollte mit dem – in Teilen – am 1. Januar 2015 in Kraft getretenen Gesetz den Versicherern Luft verschaffen. Gleichzeitig sollte eine bessere Kundenberatung gefördert werden. Klar war allen Beteiligten von vornherein: Es wird an die Abschlussprovisionen gehen. Die Versicherer gehen mit dieser Vorlage sehr unterschiedlich um.

***Einige Marktteilnehmer wollen noch nicht so richtig an den Braten heran, weil sie sich auf den Vertrieb angewiesen sehen.***

Meist steht aber die Zusicherung im Raum, letztlich im Sinn der Makler zu handeln. So verweist Michael Bastian, Leiter Maklerzentralbereich Allianz Leben und Allianz Private Kranken, einerseits auf in Sachen Verbraucherschutz bereits Umgesetztes: „Die Bestimmungen des LVRG haben wir unter Berücksichtigung der Interessen von Kunden, Vermittlern und der Intention des Gesetzgebers fristgerecht und vollständig umgesetzt.“ Damit einhergegangen seien wesentliche Verbesserungen für die Kunden, darunter eine verbesserte Preis-Leistungs-Transparenz. Seit Januar seien die einmaligen Abschlusskosten bei privaten Altersvorsorgeprodukten gegen laufenden Beitrag reduziert und

Foto: © invizibk – Fotolia.com

somit die Rückkaufswerte in den ersten Vertragsjahren deutlich erhöht worden. Und das Standardcourtagemodell bei privaten Altersvorsorgeverträgen gegen laufenden Beitrag sehe vor, dass ein Teil der Abschlussvergütung über die Laufzeit verteilt werde. Bastian: „Mittelfristig werden die Einkommensströme der Vermittler dadurch deutlich stabiler und nachhaltiger.“

### **Kein eitel Sonnenschein.**

So erklärt Michael H. Heinz, Präsident Bundesverband Deutscher Versicherungskaufleute (BVK): „Deutlich



**Michael Bastian**

Leiter Maklerzentralbereich  
Allianz Leben und Allianz Private Kranken AG



**Michael H. Heinz**

Präsident Bundesverband Deutscher  
Versicherungskaufleute e.V. (BVK)

angestiegen ist die durchschnittliche Stornohaftungszeit – jedenfalls in der Exklusivorganisation. Dort liegt sie mit 5,4 Jahren um ein halbes Jahr höher als noch vor dem LVRG. Makler und Mehrfachvertreter haben dagegen im Durchschnitt 5,1 Jahre für die Erfüllung

der Lebensversicherungsverträge zu haften.“ Insgesamt habe rund ein Drittel der Vermittler bereits Änderungen hinnehmen müssen, knapp die Hälfte berichte dem BVK über Planungen. Kein Thema dagegen sei eine komplett ratierlich ausgezahlte Vergütung. (hwt)

## Fazit

In wenigen Jahren will der Gesetzgeber überprüfen, ob das LVRG seinen Ansprüchen genügt. Von unterschiedlicher Seite wurde erst kürzlich ein Vorziehen des Termins angeregt, um die Assekuranz noch stärker zu stützen. Doch einige Versicherer sehen hierfür keinen Anlass und halten Veränderungen vor der Überprüfung 2018 nicht für notwendig, so bspw. die ERGO Lebensversicherung.

Anzeige

**Bei der Stuttgarter findet jeder seinen Platz.**

**Arbeitskraftsicherung für alle Berufe.**

Vier verlässliche Lösungen zum Schutz des Einkommens bei Berufs- und Erwerbsunfähigkeit.



Zukunft machen wir aus Tradition.



**Die Stuttgarter**  
Der Vorsorgeversicherer

Jetzt informieren unter [www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung](http://www.stuttgarter.de/arbeitskraftsicherung)



finanzwelt wollte es genauer wissen und bat Pools und Vertriebsgesellschaften um ihre Erfahrungen. Hier die Antworten:



**Markus Kiener, geschäftsführender Gesellschafter Fonds Finanz Maklerservice GmbH**

„Die ersten Gesellschaften haben am 01.01.2015 mit der Umsetzung begonnen. Zum 1. April und zum 1. Juli gab es dann noch einmal zwei große ‚Wellen‘. Die letzte ist für den 1. Januar nächsten Jahres angekündigt. In diesem Zuge haben die Produktgeber auch ihre neuen Provisionsmodelle im Markt eingeführt. Richtig ist, dass die laufenden Provisionen zu Lasten der Abschlussprovisionen gestärkt wurden. In der Regel wird jedoch nicht die Bestandsprovision erhöht, sondern eine neue Art der Abschlussprovision eingeführt: die sogenannte laufende Abschlussprovision. Darüber hinaus gibt es zum Beispiel Mischmodelle mit Laufzeitfaktoren, die bei kürzeren Laufzeiten zusätzlich die Provision reduzieren, oder aber Lösungen, die mit verlängerten Stornohaftungszeiten arbeiten. Insgesamt lässt sich sagen, dass wir eben jene Senkung der Abschlussprovisionen zugunsten laufender Provisionen erwartet hatten, da dies ja auch die politische Intension dahinter war.“



**Dirk Kober, Spezialist Altersvorsorge und stellvertretender Leiter Versicherungen BCA AG**

„Die Vergütungsmodelle sind vielfältiger geworden mit einer klaren Tendenz zur Verteilung der Courtage auf die Laufzeit. Insgesamt sind die Abschlussprovisionen bei den meisten Gesellschaften gesunken. Ein Ausgleich soll in den meisten Fällen aber durch eine erhöhte Bestandscourtage oder laufende Abschlussprovision erfolgen. Ab 2016 werden alle Gesellschaften, die durch die Gesetzgebung verpflichtet sind, ihre Vergütungsmodelle angepasst haben. Zukünftig rechnen wir mit einer Verschiebung der Provisionszahlungen auf laufende Abschlusscourtage oder erhöhte Bestandscourtage. Dieser Effekt kann noch durch die neue Richtlinie IDD verstärkt werden, wobei abzuwarten bleibt, wie der deutsche Gesetzgeber die Vorgaben umsetzt.“



**Stefan Liebig, Geschäftsführer vfm Konzept GmbH**

„Die Gespräche mit den Versicherungsgesellschaften in Bezug auf das LVRG zeigen einen Trend zur Verschiebung der Abschlussprovision hin zu laufender Abschluss- und Bestandsprovision. Das ist grundsätzlich zu begrüßen, da die Attraktivität der Rückkaufswerte dadurch zugunsten des Verbrauchers steigt. Probleme ergeben sich für größere Vertriebseinheiten im Bereich der Provisionsabrechnung. Einige Versicherer bieten unterschiedlichste Vergütungsmodelle an, was den Workflow eines korrekten Abrechnungslaufs deutlich erschwert.“



**Oliver Pradetto, Geschäftsführer blau direkt GmbH & Co. KG**

„Sowohl die ausgezahlten Provisionssummen insgesamt als auch die durchschnittliche Vergütung je Vertrag ist für blau direkt-Makler im Durchschnitt gestiegen. Zwar gibt es eine Handvoll Versicherer, welche die Indikationen des LVRG konsequent durchgezogen und Provisionen abgesenkt haben, doch wurden diese Effekte überdeckt, weil blau direkt im gleichen Atemzug begonnen hat, Bestandsprovisionen anders als bislang zu 100 % an den Makler weiterzureichen.“